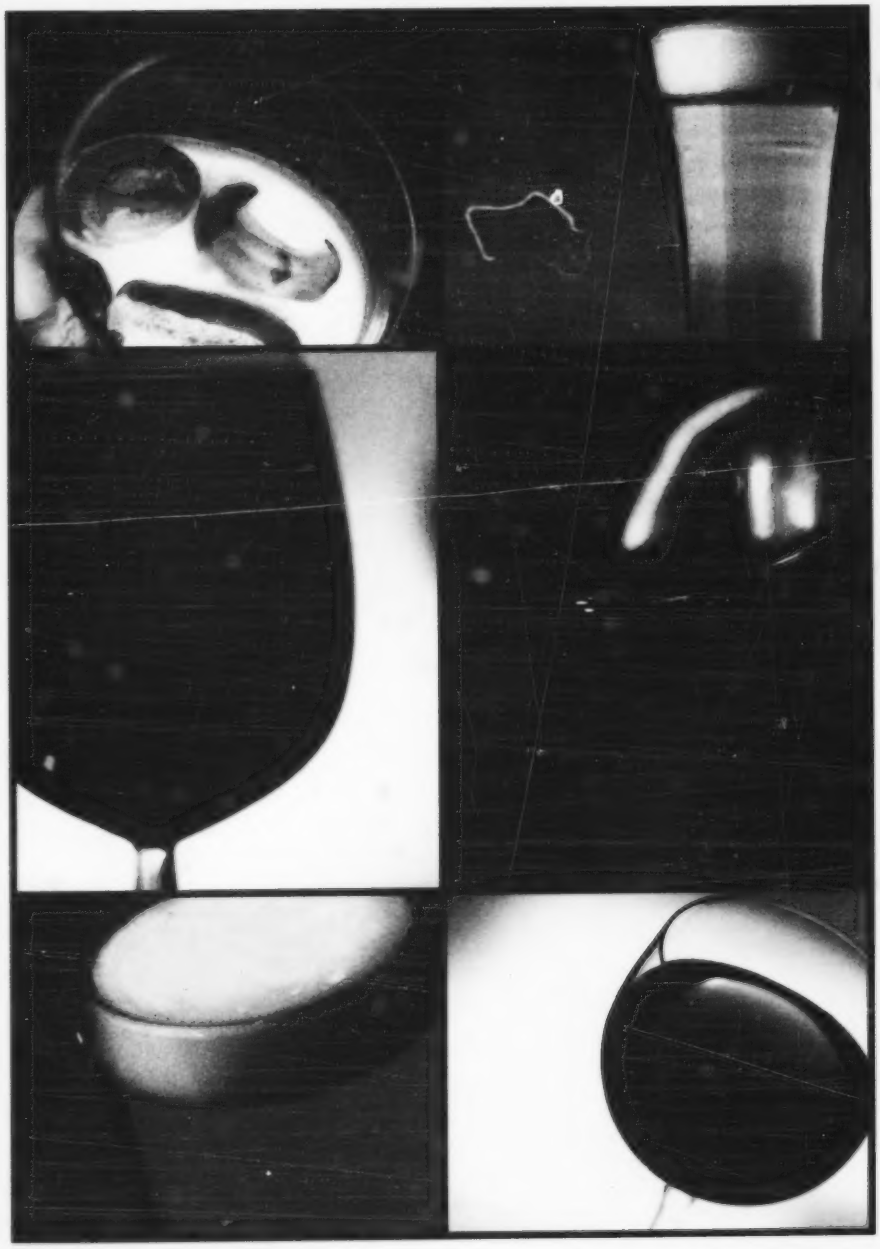
Annual Report 2003



NB Liquor Alcool N-B

Board of
DIRECTORS

Seated: Bayne MacMillan, Director; Larry Jackson, Chairperson; Barb Winsor, President & CEO; Aline Letourneau, Vice-Chairperson
Standing: Elizabeth Fairley, Corporation Secretary; Maurice Bastarache, Director; Jean-Guy Marquis, Director; Belinda Thebeau, Director

Senior
MANAGEMENT

Left to Right: Rick Smith, Controller & CFO; Jack Dorcas, Executive Vice-President; Marion McIntyre, Director Sales & Marketing; Raymond Savoy, Director Human Resources; Barb Winsor, President & CEO; Mike O'Brien, Director Facilities & Logistics; Fred Steeves, Director Store Operations

ISSN 0704-2574

104-04452/

Annual REPORT 2003

Honourable Jeannot Volpé
Minister of Finance
Province of New Brunswick
Fredericton, NB

Sir:

In compliance with Section 20 of the New Brunswick Liquor Corporation Act, I am pleased to submit the Annual Report of the New Brunswick Liquor Corporation for the fiscal year ended March 31, 2003.

Respectfully submitted,

Larry A. Jackson
Chairperson
Board of Directors

Message from the **PRESIDENT & CEO**

I am pleased to report that with the help of our dedicated staff, fiscal 2002-2003 represented our 6th consecutive year of record sales and returns to Government. Sales increased by $9 million over last year as a direct result of volume gains in every category except beer. Payments to the Province of New Brunswick reached a record $111 300 000, a growth of 6.8% over the prior year.

Years of hard work improving the management of our product portfolio continued to pay dividends. The long-term upward growth of the wine category, supported by festivals, enhanced availability of specialty wines, more knowledgeable employees, sales and marketing activities, and changes in consumer preferences resulted in a nearly 9% rise in volumes. Sales in the "other beverages" category, primarily "ready-to-drink" products grew a further 12.9% to their highest level in history. Volumes for spirits rose slightly from the previous year. Beer volumes, conversely, fell marginally due to poor weather conditions in the peak summer sales period.

	Actual Volume Change This Year	***Actual Volume Change Last Year***
Spirits	+ 0.1%	- 2.1%
Wine	+ 8.6%	+ 2.9%
Other beverages	+ 12.9%	+ 27.7%
Beer	- 2.6%	+ 3.5%

Implementation of our new warehouse management system was completed on schedule, thereby significantly improving accuracy and efficiency in the distribution centre. Our social responsibility program continued on a number of fronts, including a national initiative aimed at responsible hosting.

The mandate to operate as a commercial business venture was an essential part of NB Liquor's creation in 1976, and it is a mandate we take to heart. During 2002-2003, a major reorganization resulted in the creation of a separate Sales and Marketing Department to help lead our transformation as a modern day retailer. Just as important, in the fall of 2002, Senior Management, with the Board of Directors, undertook an in-depth strategic planning process, resulting in the clarification of our mission and key strategic goals.

With the ongoing support of our Board and with the continued dedication of our employees, NB Liquor is moving forward to improve customer service, upgrade our store environments and enhance our product selection. We will build on our already solid operational foundation to develop further efficiencies and to maintain our place as one of the Province's greatest revenue generators.

Barbara Winsor

Barbara Winsor
President & CEO

The year IN REVIEW

SALES AND MARKETING

Early in the year, Management announced a major strategic initiative with the creation of a Sales and Marketing Department to increase our focus on the delivery of products and services to our customers. At the same time, Finance, Audit & Security, Information Systems and Network Services were merged under the Controller & CFO.

The Sales and Marketing Department was created primarily to develop and implement strategies to fulfill the expectations of our shareholders. A number of market research projects were undertaken to learn more about our customers' tastes and buying habits. Our goal is to provide the right products at the right locations at the right time. We continue to explore unique and innovative ways to deliver the products and services our customers want. Our new Sommelier has been working throughout the province offering exciting product education and advice to our customers and licensees. Collaborative marketing successes with our suppliers and periodic province-wide sales strengthened our commitment to providing value to our customers. Looking to the future, the Corporation will continue to expand market research initiatives, and enhance promotional events and product demonstrations. Our efforts remain directed to ensuring that we always provide customers what they want - superior service, good product selection and competitive prices.

We remain committed to providing timely service to our customers. In the past year over 10 million customers made purchases at our retail locations, choosing from a broad array of products. Currently there are 1 813 regular listed products and over 1 100 specialty items available at retail outlets throughout the province. Our portfolio represents the best of Canadian products and a quality selection of brands imported from over 30 countries around the world. New products are added to the portfolio on a regular basis.

To ensure inventory is managed in a timely fashion, NB Liquor has a comprehensive product management process that tracks products from the time they are ordered through to the eventual sale at a retail store.

Friendly and courteous staff, like Chris Gallant seen above waiting on a customer at the Prospect Street (Fredericton) store, have long been recognized as one of the Corporation's key strengths.

CUSTOMER SERVICE

At our annual Corporation Conference, strategies for the implementation of category management were introduced to expose retail staff to the concepts and benefits of adopting new approaches to product management. Our website, www.nbliquor.com, was remodeled to provide superior navigation, enhanced product and location search features, and web-based information for liquor suppliers. The agency store program has reached a mature state with 73 agencies currently operational. As well, the Cottage Winery program was stable with 8 operators on farms throughout the province. The Corporation provided administrative support and operated temporary stores at Festivin (Caraquet), the World Wine Festival (Moncton), and the Whisky, Spirits and Liqueur Festival (Fredericton). These festivals continue to enjoy broad consumer acceptance and provide the Corporation with superb opportunities to showcase new products at special introductory prices. A partnership with the Retail Council of Canada will allow us to offer better customer service by providing staff with new and current information on trends and best practices in the retail sector.

STRATEGIC PLANNING

Senior Management and the Board of Directors undertook a thorough strategic planning process in the fall that has resulted in a plan to help NB Liquor develop and reach our customer, business and social responsibility goals. Our new Mission Statement provides a succinct summary of that process:

"Our mission is to be the best beverage alcohol retailer in Canada. We are committed to:

- ***Optimizing profit for our shareholders.***
- ***Responding to our customers' needs through the delivery of products and services in a progressive and responsible manner.***
- ***Employing friendly, knowledgeable and efficient staff as a key to our success.***
- ***Promoting responsible use of our products and compliance with legislated obligations."***

SOCIAL RESPONSIBILITY

In partnership with the Crime Prevention Association of New Brunswick (CPANB) and various TADD groups (Teens Against Drinking and Driving), NB Liquor sponsored a province-wide bag-colouring contest. Elementary and middle school students were invited to create Social Responsibility messages on our paper bags, and submit them to the CPANB for judging. The winners were presented with their prizes in June when the CPANB hosted the Atlantic Provinces Crime Prevention Associations annual meeting.

In May 2002, the tracking of ID requests and refusals to serve (to combat attempts at under-aged purchasing) was integrated with everyday cashier activities. By the end of the year, over 100 000 requests for identification cards had been made and nearly 7 000 individuals were refused service.

A one page fact sheet entitled "NBLC's 10 Prom Tips For Parents" was posted on our website and distributed to all corporate stores and agencies in early June. These handouts were displayed at cash registers and we received positive comments from parents who picked them up. We also continued to highlight our "No Sales to Minors" campaign posters in all stores.

Bruce Driscoll, our Social Responsibility Coordinator, proudly displays the "HOST" program booklets.

In late November of 2002, NB Liquor, in partnership with other Canadian jurisdictions, launched "HOST", a program dedicated to responsible entertaining. The program booklet contained six sections detailing separate areas of responsibility for a good party host, ranging from liability to facts about alcohol consumption. The 50-page booklet was available in corporate stores for the start of the Christmas shopping period and 15 000 copies disappeared quickly.

The Beverage Alcohol Industry Charity Golf Tournament was co-sponsored by NB Liquor for the 5th consecutive year, this time raising nearly $19 000 for a New Brunswick charity. NB Liquor also helped sponsor the Peter Gzowski Literacy Golf Tournament in Moncton in August and the "Circle of Hope" 1st Provincial Conference on Fetal Alcohol Syndrome, held in Fredericton in November. Our partnership with NB Crimestoppers continued, as we made a contribution to their "TIPS" program. The Corporation and the NB Federation of Snowmobile Clubs collaborated on a "Safe Snowmobiling" poster campaign during the winter months.

Strong and co-operative labour relations continues to be a matter of pride for both management and CUPE Local 963, as regular labour-management meetings resolved pertinent issues and only one grievance was received during the year. Major training initiatives were undertaken as staff participated in the second phase of the Retail Management Program developed by Cornell University, as well as in-house and third-party product knowledge courses, and office applications computer training. Our commitment to continuously provide bilingual service under the Official Languages Policy continues to meet our customer demands, with only one complaint being received.

SYSTEMS AND TECHNOLOGY

In June, the Corporation completed installation of a new warehouse management system, thus finishing a multi-year conversion to Universal Product Coding for product handling operations. This computerized application assists warehouse personnel with all aspects of receiving, storing and distributing products from the Fredericton warehouse. Immediate benefits were realized in inventory control, inventory reductions and improved accuracy and efficiency of operations. A key feature of the system was the introduction of Radio Frequency devices, such as vehicle-mounted and hand-held scanners that brought new equipment, software and networking challenges to the organization. All warehouse personnel are now equipped with these devices which allow the transfer of data back and forth to the server, bringing flexibility and accuracy to the processes in a secure manner. Implementation of this system also required significant effort by I/T staff to develop the numerous interfaces necessary for the transfer of data to corporate databases.

Pictured above is Andrew Wood, Warehouseman, scanning product in the warehouse shortly after implementation of our new warehouse management system.

Additional improvements were brought to our Service Desk with the introduction of new software to track and manage trouble calls. The system is feature-rich and has been customized to meet our specific needs. Another major accomplishment was the introduction of a Wide Area Network to improve the speed and reliability of communications for retail stores. As well, new pricing and timesheet entry applications were developed, and a shelf management system was acquired to assist with product presentation in the stores. Digital Video Recording systems were installed in the warehouse as an element of an enhanced inventory security program. Additional units were also acquired for use by staff during investigations.

ENHANCED RETAIL AND OFFICE ENVIRONMENTS

New, modern liquor stores were opened in the communities of Lameque, Sackville and Richibucto. These outlets are highly visible and offer full chilled product service and expanded product selection in bright comfortable surroundings, complemented by newly designed product fixtures and ample customer parking. Major expansions and interior refits in the Quispamsis, Cocagne, Minto and Lansdowne Place (Saint John) outlets resulted in immediate consumer acceptance. Installation of new cold rooms and enhancement of other existing facilities will provide customers with much-improved service for beer and some wine and cooler products.

New materials handling equipment and floor scrubbers were purchased for several outlets. Dedicated specialty wine boutiques were replaced by simpler display areas in six stores. The Corporation discontinued bulk wine service late in the year, resulting in the conversion of these valuable retail areas into display centres for other wines and spirits.

The first of a series of long-needed major renovations to the Head Office complex were completed as well. A new portable office partition system was installed, meeting rooms were added and washrooms upgraded – all improving or replacing facilities that had been in place since the building opened in 1973. Access to the warehouse area was further restricted in light of heightened concerns for safety and security in recent times. Upgrades to address fire safety issues were also completed.

Numerous construction projects were completed in the warehouse to improve our capacity to store product safely, especially in the peak summer and Christmas seasons. A new floor scrubber, lift equipment and pallet wrappers were also acquired for the warehouse to replace worn out units and to add to overall handling capacity.

Customers have enthusiastically embraced our new store in Lameque, shown above during the official opening ceremony.

ACKNOWLEDGEMENTS

Fiscal 2002-2003 was a year of change and challenge. The adaptability of staff was put to the test as we moved into a new era of merchandising – and they again met the challenge and succeeded. Many significant changes were made in operations and structure without incident, which augers well for future initiatives. Our record sales and revenue returns were coupled with successes in most critical operational areas. These results are only possible through the dedication and commitment of management and staff. As well, the ongoing support and guidance of the Board of Directors is equally important and gratefully acknowledged.

REMITTANCES TO GOVERNMENTS

Province of New Brunswick	2003	2002
Payments from net income	$ 111 324 335	$ 104 190 689
Environmental Trust Fund	1 036 883	1 008 615
License charges collected	2 329 461	2 310 972
Property taxes	417 078	416 763
	115 107 757	107 927 039
Government of Canada		
Harmonized Sales Tax	23 408 317	21 602 933
Excise tax and customs duties	13 220 966	13 136 994
	36 629 283	34 739 927
	$ 151 737 040	**$ 142 666 966**

PROVINCIAL SALES BY SOURCE

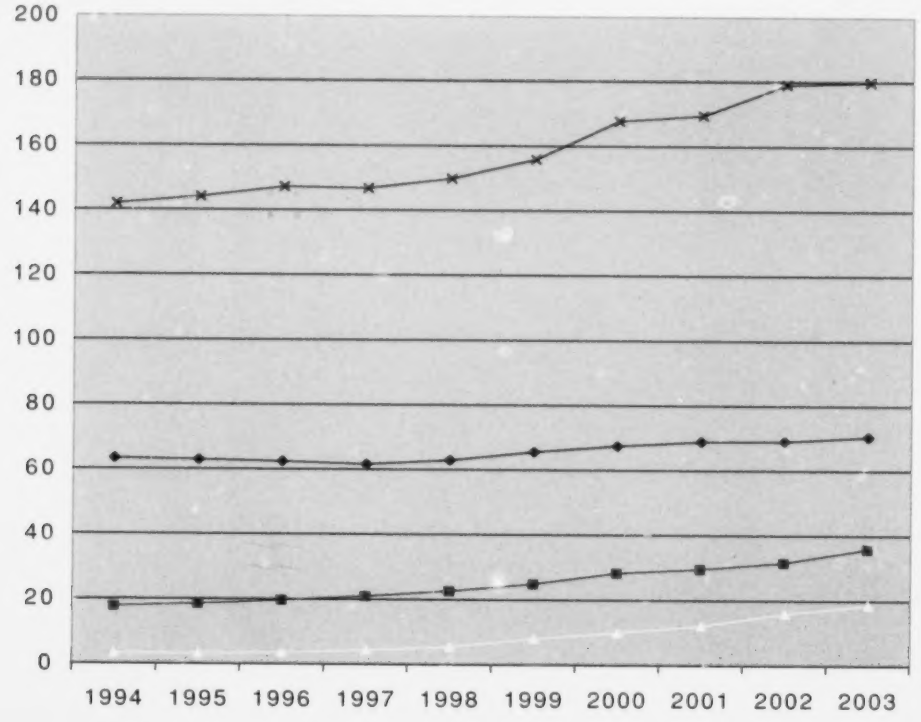
	2003		2002	
General public	$ 195 793 196	64.2%	$ 188 568 903	63.7%
Licensees	49 393 019	16.2	48 103 990	16.3
Agents	58 482 183	19.2	58 176 609	19.6
Others	1 334 968	0.4	1 027 872	0.4
	$ 305 003 366	**100.0%**	**$ 295 877 374**	**100.0%**

NEW BRUNSWICK CONSUMPTION DATA (DRINKING AGE)

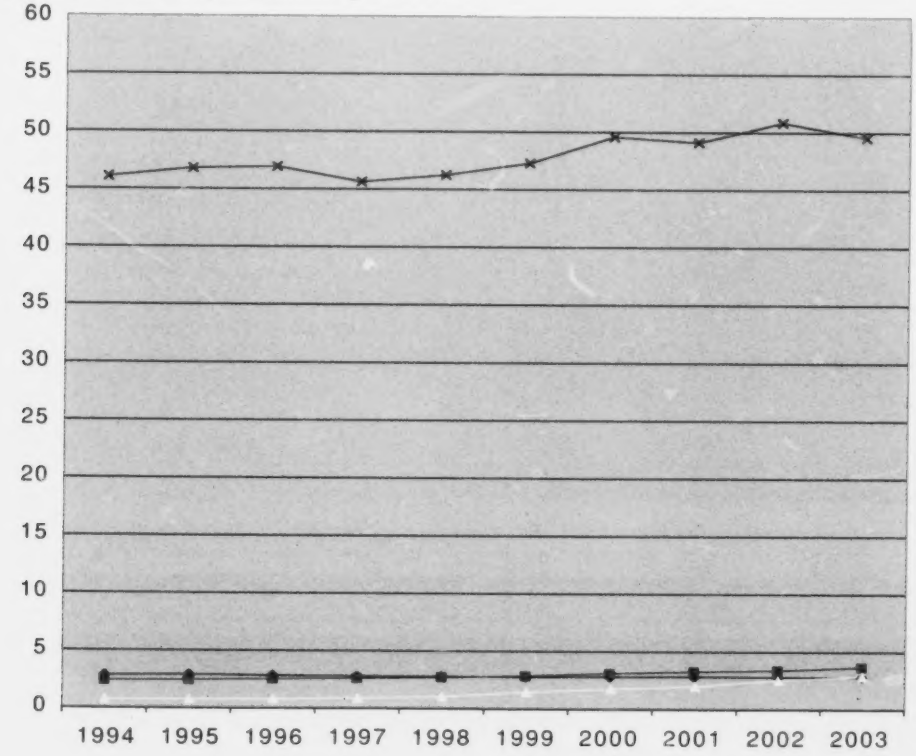
2003				2002		
Total Litres	**Litres Per Capita**	**Sales Per Litre**		**Total Litres**	**Litres Per Capita**	**Sales Per Litre**
2 831 476	4.84	$ 24.91	Spirits	2 827 565	4.86	$ 24.44
3 691 006	6.30	9.74	Wine	3 398 455	5.84	9.34
2 920 940	4.99	6.40	Other beverages	2 587 173	4.44	6.17
49 557 665	84.65	3.63	Beer	50 864 187	87.39	3.52

1994-2003

SALES *(millions of dollars)*



LITRES SOLD *(millions of litres)*

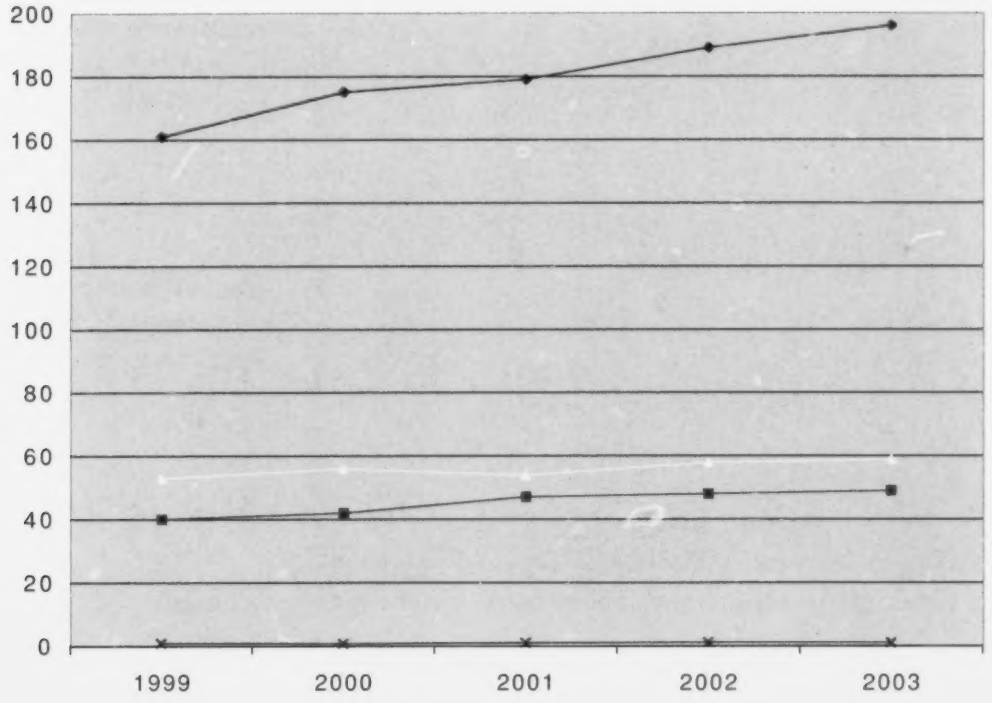


Legend

- Spirits
- Wine
- Other beverages
- Beer

Statistics
1999-2003

SALES BY SOURCE *(millions of dollars)*



Legend

- General public
- Licensees
- Agents
- Others

OPERATIONAL INFORMATION

	1999	2000	2001	2002	2003
Number of NB Liquor Stores	50	50	49	49	49
Number of Agency stores	68	67	69	72	73
Number of NB Liquor permanent employees	327	321	325	359	373
Number of regular listed products	1311	1387	1393	1614	1813

Store
LOCATIONS

- ● Retail Store
- ▲ Agency Store
- ○ Manufacturer's Agency Store
- ■ Multiple Locations

Store
LOCATIONS

Sales by
LOCATION 2002-2003

Location	Public	Licensee	Total
Bathurst (4)	$ 8 510 250	$ 1 781 401	$ 10 291 651
Beresford	2 365 026	273 252	2 638 278
Bouctouche (2)	4 138 789	471 520	4 610 309
Bristol (2)	3 177 979	270 781	3 448 760
Campbellton (3)	3 621 886	977 069	4 598 955
Cap Pelé	2 362 030	175 105	2 537 135
Caraquet (3)	5 993 940	1 074 011	7 067 951
Cocagne	1 483 646	204 738	1 688 384
Dalhousie (3)	5 198 150	559 859	5 758 009
Dieppe	12 051 064	4 491 453	16 542 517
Edmundston (3)	7 770 523	2 705 979	10 476 502
Fredericton City			
Brookside Mall (3)	7 713 396	4 299 843	12 013 239
Devon Park (3)	6 966 586	889 929	7 856 515
King Street	6 794 010	973 617	7 767 627
Prospect Street (1)	11 854 150	1 031 583	12 885 733
Total Fredericton Stores	33 328 142	7 194 972	40 523 114
Grand Bay (3)	4 460 215	343 080	4 803 295
Grand Falls (3)	7 400 917	1 236 778	8 637 695
Grand Manan	1 154 546	83 129	1 237 675
Hampton (1)	4 235 733	189 442	4 425 175
Lamèque	1 439 714	229 536	1 669 250
Minto (2)	3 017 192	168 042	3 185 234
Miramichi City			
Chatham (2)	5 134 395	692 585	5 826 980
Newcastle (3)	8 371 692	1 264 402	9 636 094
Total Miramichi Stores	13 506 087	1 956 987	15 463 074
Moncton City			
Elmwood Drive (1)	6 427 843	2 260 727	8 688 570
Main Street	825 608	–	825 608
Mountain Road (1)	10 642 301	3 157 828	13 800 129
St. George Blvd	4 071 159	746 153	4 817 312
Total Moncton Stores	21 966 911	6 164 708	28 131 619

Location	Public	Licensee	Total
Neguac	$ 2 117 947	$ 321 520	$ 2 439 467
Oromocto (2)	6 771 185	1 290 584	8 061 769
Perth-Andover (2)	3 430 841	408 788	3 839 629
Petit Rocher	2 613 058	250 738	2 863 796
Quispamsis (1)	7 284 438	585 352	7 869 790
Richibucto (3)	5 514 765	765 617	6 280 382
Riverview (4)	9 076 037	1 315 596	10 391 633
Sackville (2)	4 720 465	618 896	5 339 361
Saint John City			
King Street	1 845 403	376 209	2 221 612
Lansdowne Place	5 406 699	2 026 814	7 433 513
Parkway Mall (1)	8 649 022	2 107 297	10 756 319
Prince Edward Square	3 743 364	1 284 104	5 027 468
Westwind Place	6 446 351	1 991 111	8 437 462
Total Saint John Stores	26 090 839	7 785 535	33 876 374
St. Andrews	1 684 495	727 432	2 411 927
St. George (1)	3 086 637	163 698	3 250 335
St. Stephen (2)	5 023 511	493 416	5 516 927
Saint-Louis de Kent (1)	1 838 345	142 961	1 981 306
Shediac (1)	5 912 073	889 587	6 801 660
Shippagan (1)	2 726 028	343 690	3 069 718
Sussex (3)	5 822 402	748 229	6 570 631
Tracadie (2)	6 289 307	1 042 119	7 331 426
Warehouse	1 965 983	23 535	1 989 518
Woodstock (4)	6 459 251	923 884	7 383 135
TOTAL	**$ 255 610 347**	**$ 49 393 019**	**$ 305 003 366**

(#) Indicates number of agents at store location

Sales to

AGENTS BY LOCATION 2002-2003

Agency Location	NBLC Location	Sales
Allardville	Bathurst	$ 718 150
Alma	Riverview	459 161
Arthurette	Perth-Andover	362 524
Baie-Sainte-Anne	Chatham	834 171
Balmoral	Dalhousie	1 403 985
Bayfield (†)	Cap-Pelé	169 472
Bay du Vin	Chatham	480 657
Barnesville	Quispamsis	651 335
Belledune	Dalhousie	1 244 222
Blacks Harbour	St. George	981 492
Blackville	Newcastle	760 406
Boiestown	Devon Park, Fredericton	554 167
Brantville	Tracadie	1 402 647
Cambridge Narrows	Sussex	712 072
Campobello	St. Stephen	211 216
Canaan Forks	Sussex	188 317
Canterbury	Woodstock	367 292
Centreville	Bristol	959 199
Charlo	Dalhousie	960 985
Chipman	Minto	1 141 649
Clair	Edmundston	662 212
Debec	Woodstock	445 679
Doaktown	Devon Park, Fredericton	727 116
Dorchester	Sackville	314 863
Douglas Harbour	Minto	505 516
Dumfries	Prospect Street, Fredericton	866 831
Fredericton Junction	Oromocto	953 872
Gagetown	Oromocto	461 817
Grande-Anse	Caraquet	862 163
Harcourt	Richibucto	455 653
Hartland	Woodstock	1 157 044
Harvey	Devon Park, Fredericton	887 338
Haute-Aboujagane	Shediac	731 992
Hillsborough	Riverview	787 562
Janeville	Bathurst	395 897
Juniper	Bristol	426 807
Kedgwick	Grand Falls	863 187
Lac Baker	Edmundston	184 685
Lepreau	Grand Bay	$ 866 324
Mactaquac	Brookside Mall, Fredericton	1 490 404
Maisonnette	Caraquet	337 925
McAdam	St. Stephen	458 128
Memramcook	Elmwood Drive, Moncton	1 756 053
Miscou	Shippagan	504 544
Nackawic	Woodstock	1 133 780
Norton	Hampton	1 582 419
Paquetville	Caraquet	1 821 877
Petitcodiac	Mountain Road, Moncton	1 553 670
Plaster Rock	Perth-Andover	1 095 788
Pointe-Sapin	Saint-Louis de Kent	327 158
Port Elgin	Sackville	1 456 239
Public Landing	Grand Bay	593 008
Renous	Newcastle	867 316
Richibucto-Village	Richibucto	782 990
Riley Brook	Grand Falls	209 339
Riverside-Albert	Riverview	340 826
Rogersville	Richibucto	1 272 792
Saint-Antoine	Bouctouche	1 774 518
Saint-Arthur	Campbellton	765 405
Saint-Isidore	Tracadie	787 304
Saint-Jean-Baptiste-de-Restigouche	Campbellton	258 032
Saint Paul	Bouctouche	454 753
Saint-Quentin	Grand Falls	1 368 584
Saint-Sauveur	Bathurst	305 398
Sainte-Anne-de-Madawaska	Edmundston	680 810
Salisbury	Riverview	1 857 616
South Tetagouche	Bathurst	318 790
St. Leonard	Grands Falls	660 296
St. Martins	Parkway Mall, Saint John	554 513
Stanley	Brookside Mall, Fredericton	704 936
Sunny Corner	Newcastle	1 101 040
Welsford	Grand Bay	794 387
Youngs Cove	Sussex	465 411
Zealand	Brookside Mall, Fredericton	753 923
Manufacturer Agents	Warehouse, Fredericton	172 534
TOTAL		**$ 58 482 183**

(†) Agency store closed during the year

NB Liquor Alcool N-B

MANAGEMENT REPORT

The preparation of financial information is an integral part of management's responsibilities, and the accompanying financial statements are the responsibility of the management of the Corporation. This responsibility includes the selection of appropriate accounting policies and making judgements and estimates consistent with Canadian generally accepted accounting principles.

The Corporation maintains an accounting system and related controls to provide management and the Board with reasonable assurance that transactions are executed and recorded as authorized, that assets are properly safeguarded and accounted for, and that financial records are reliable for the preparation of financial statements in accordance with Canadian generally accepted accounting principles.

Financial information presented elsewhere in this annual report is consistent with that in the financial statements.

Barbara Winsor
President & CEO

Richard A. Smith, C.G.A., C.M.A.
Controller & CFO

June 2, 2003

170 Wilsey Road
PO Box 20787
Fredericton NB
Canada E3B 5B8

Tel.: (506) 452-6826
Fax: (506) 462-2024

170 chemin Wilsey
Case postale 20787
Fredericton NB
Canada E3B 5B8

Tél.: (506) 452-6826
Télécopieur: (506) 462-2024

New Nouveau Brunswick

KPMG LLP
Chartered Accountants
Frederick Square
77 Westmorland Street Suite 700
Fredericton NB E3B 6Z3
Canada

Telephone (506) 452-8000
Telefax (506) 450-0072
www.kpmg.ca

AUDITORS' REPORT

To the Directors of New Brunswick Liquor Corporation

We have audited the balance sheet of the New Brunswick Liquor Corporation as at March 31, 2003 and the statements of income and cash flows for the year then ended. These financial statements are the responsibility of the Corporation's management. Our responsibility is to express an opinion on these financial statements based on our audit.

We conducted our audit in accordance with Canadian generally accepted auditing standards. Those standards require that we plan and perform an audit to obtain reasonable assurance whether the financial statements are free of material misstatement. An audit includes examining, on a test basis, evidence supporting the amounts and disclosures in the financial statements. An audit also includes assessing the accounting principles used and significant estimates made by management, as well as evaluating the overall financial statement presentation.

In our opinion, these financial statements present fairly, in all material respects, the financial position of the Corporation as at March 31, 2003 and the results of its operations and its cash flows for the year then ended in accordance with Canadian generally accepted accounting principles.

Our audit was conducted for the purpose of forming an opinion on the basic financial statements taken as a whole. The current year's supplementary information included in the schedules is presented for purposes of additional analysis and is not a required part of the basic financial statements. Such supplementary information has been subjected to the auditing procedures applied in the audit of the basic financial statements and, in our opinion, is fairly stated in all material respects in relation to the basic financial statements taken as a whole.

KPMG LLP

Chartered Accountants

Fredericton, Canada
June 2, 2003

KPMG LLP, a Canadian owned limited liability partnership established under the laws of Ontario, is the Canadian member firm of KPMG International, a Swiss association.

Balance SHEET

	MARCH 31 2003	MARCH 31 2002
ASSETS		
Current Assets		
Cash	$ 136 095	$ 180 010
Accounts receivable	1 622 364	2 030 398
Inventories (note 1)	16 165 041	17 093 753
Prepaid expenses	454 322	383 640
Total current assets	18 377 822	19 687 801
Deferred Charges		
Past service pension	1 218 174	–
Deposit - injured workers (note 2)	882 337	–
Total deferred charges	2 100 511	–
Fixed Assets		
Property, plant and equipment (note 3)	10 672 732	9 968 531
Total Assets	**$ 31 151 065**	**$ 29 656 332**
LIABILITIES		
Current Liabilities		
Outstanding cheques in excess of funds on deposit	$ 1 698 532	$ 514 892
Accounts payable and accrued liabilities	11 127 706	10 757 341
Current portion of past service pension liability	292 987	–
Total current liabilities	13 119 225	11 272 233
Long Term Debt		
Pension liability (note 4)	3 649 441	2 724 254
EQUITY OF THE PROVINCE OF NEW BRUNSWICK		
Balance at beginning of year	15 659 845	13 028 411
Net income	110 046 889	106 822 123
	125 706 734	119 850 534
Payments to the Province of New Brunswick	111 324 335	104 190 689
Balance at end of year	14 382 399	15 659 845
Total Liabilities and Equity	**$ 31 151 065**	**$ 29 656 332**

Commitments (note 5)

See accompanying notes to financial statements

APPROVED BY THE BOARD:

Director

Director

Income STATEMENT

Year ended March 31

	Budget 2003	Actual 2003	Actual 2002
Total sales (note 6)	$ 307 380 153	$ 305 003 366	$ 295 877 374
less: commissions	4 322 036	4 349 581	4 298 666
Net sales	303 058 117	300 653 785	291 578 708
Cost of sales	159 266 903	158 565 994	154 798 129
Gross profit	143 791 214	142 087 791	136 780 579
Other income	1 124 615	1 113 130	935 545
	144 915 829	143 200 921	137 716 124
Operating expenses	32 856 741	33 154 032	30 894 001
Net income	**$ 112 059 088**	**$ 110 046 889**	**$ 106 822 123**

See accompanying notes to financial statements

Statement of CASH FLOWS

Year ended March 31

CASH FROM OPERATIONS	**2003**	**2002**
Net income	$ 110 046 889	$ 106 822 123
Items not involving cash:		
Depreciation and amortization	2 066 250	1 739 222
Loss on sale of property, plant and equipment	54 882	198 258
Change in non-cash working capital	2 820 069	(2 557 494)
Increase in deposit - injured workers	(882 337)	–
Cash available from operations	114 105 753	106 202 109
NET CAPITAL INVESTMENTS		
Additions to property, plant and equipment	(2 852 084)	(2 075 795)
Proceeds from sale of property, plant and equipment	26 751	76 830
Net cash used for capital investments	(2 825 333)	(1 998 965)
PAYMENTS TO THE PROVINCE OF NEW BRUNSWICK	(111 324 335)	(104 190 689)
INCREASE (DECREASE) IN CASH	(43 915)	12 455
CASH AT BEGINNING OF YEAR	180 010	167 555
CASH AT END OF YEAR	**$ 136 095**	**$ 180 010**

See accompanying notes to financial statements

SCHEDULE OF SALES

Year ended March 31

	Budget 2003	Actual 2003	Actual 2002
Spirits	$ 71 511 147	$ 70 527 987	$ 69 106 642
Wine	32 209 649	35 940 932	31 758 252
Other beverages	19 796 353	18 687 289	15 959 875
Beer	183 863 004	179 847 158	179 052 605
	$ 307 380 153	**$ 305 003 366**	**$ 295 877 374**

SCHEDULE OF COST OF SALES

Year ended March 31

	Spirits	Wine	Other beverages	Beer	2003 Total	2002 Total
Inventories at beginning of year	$ 5 375 457	$ 7 632 611	$ 1 106 987	$ 2 822 735	$ 16 937 790	$ 13 550 002
Purchases	15 803 417	13 335 984	8 537 586	104 521 282	142 198 269	142 780 468
Freight	493 344	1 135 178	355 589	245 897	2 230 008	2 268 455
Duty and excise tax	11 750 225	1 104 476	144 586	221 679	13 220 966	13 136 994
	33 422 443	23 208 249	10 144 748	107 811 593	174 587 033	171 735 919
Inventories at end of year	5 086 482	6 832 858	1 057 363	3 044 336	16 021 039	16 937 790
	$ 28 335 961	**$ 16 375 391**	**$ 9 087 385**	**$ 104 767 257**	**$ 158 565 994**	**$ 154 798 129**

SCHEDULE OF OTHER INCOME

Year ended March 31

	Budget 2003	Actual 2003	Actual 2002
Merchandising programs	$ 900 000	$ 952 317	$ 878 995
Private importation revenue	45 468	47 021	56 466
Commission on collection of licensee user fees	46 000	46 737	46 464
Beer voucher administration fees	10 000	14 629	14 578
Unredeemed beverage container deposits	85 776	60 848	68 398
Subscriptions to sales reports	13 000	12 000	16 240
Loss on sale of property, plant and equipment	(29 629)	(54 882)	(198 258)
Sundry	54 000	34 460	52 662
	$1 124 615	**$1 113 130**	**$ 935 545**

SCHEDULE OF OPERATING EXPENSES

Year ended March 31

	Budget 2003	Actual 2003	Actual 2002
Salaries – stores, warehouse and maintenance	$ 13 521 370	$ 13 606 993	$ 12 650 218
– administration	3 178 533	3 221 801	2 823 822
Employee benefits	3 659 871	4 012 714	3 981 821
Rent	3 150 447	2 986 128	2 918 286
Heat and light	937 494	1 004 140	885 341
Depreciation	2 412 700	2 066 250	1 948 780
Training programs	211 500	165 332	187 660
Trucking	458 568	557 191	448 563
Repairs to property, plant and equipment	407 312	453 962	464 132
Property taxes	426 500	417 078	416 763
Minor equipment and supplies	517 385	471 480	465 563
Security	252 666	252 802	233 898
Retail automation system maintenance	225 390	231 291	232 920
Travel	293 037	284 623	301 903
Beverage container redemption costs	374 000	374 720	384 929
Shopping bags	187 819	246 606	206 128
Data processing	362 274	332 900	345 165
Telecommunications	382 236	342 018	303 339
Motor vehicle operation	36 660	39 848	34 803
Cleaning	177 922	172 294	157 275
Shortages	35 640	39 204	35 263
Bad debt	–	–	5 944
Management meetings	56 236	59 942	50 177
Postage	73 540	65 225	66 320
Professional services	171 100	320 472	116 264
Bank charges	865 800	1 013 254	870 216
Warehouse maintenance and supplies	24 900	51 941	28 751
Insurance	57 300	54 608	37 982
Advertising and promotions	263 600	180 700	159 430
Directors' remuneration	36 000	38 053	36 787
Other	98 941	90 462	95 558
	$ 32 856 741	**$ 33 154 032**	**$ 30 894 001**

Notes to
FINANCIAL STATEMENTS

Year ended March 31, 2003

GENERAL

This Crown Corporation is incorporated under the New Brunswick Liquor Corporation Act and its primary business activity is the purchase, distribution and sale of alcoholic beverages throughout the Province of New Brunswick.

SUMMARY OF SIGNIFICANT ACCOUNTING POLICIES

Inventories

Inventory of goods for resale is valued at cost, which is lower than net realizable value. Inventory of supplies is valued at cost.

Past Service Pension

Past service pension costs are being amortized on a straight-line basis over sixteen years.

Deposit - Injured Workers

The cost of claims for employees injured prior to April 1, 2002 is being deducted from a deposit held in trust with the Workplace, Health, Safety and Compensation Commission and expensed as an employee benefit as incurred.

Property, Plant and Equipment

Property, plant and equipment are stated at cost. Depreciation is provided on the straight-line basis using the following annual rates:

Buildings	2½%
Paving	10%
Refrigeration equipment	10%
Software and services	10%
Retail automation equipment	20%
Furniture, fixtures and equipment	20%
Automotive equipment	20%

Leasehold improvements are depreciated on the straight-line basis over the remaining lease term.

Early Retirement Program

The cost of early retirement programs is charged to employee benefits in the year the obligation can be reasonably estimated.

Retiring Allowances

The estimated cost of retiring allowances payable to employees aged fifty-five and older as of March 31, 2003 has been charged to employee benefits at their current rate of pay.

1. Inventories

	2003	2002
Spirits, wine, other beverages and beer	$ 16 021 039	$ 16 937 790
Supplies	144 002	155 963
	$ 16 165 041	**$ 17 093 753**

2. Deposit - Injured Workers

During the year the New Brunswick Liquor Corporation changed to the assessed basis of payment with the Workplace, Health, Safety and Compensation Commission (WHSCC). As a result, the Corporation placed the sum of $1 000 000 on deposit in trust with WHSCC to cover the estimated cost of claims for employees injured prior to the conversion date of April 1, 2002. This deposit will be held for the period of June 1, 2002 to May 31, 2009 and will accrue interest at WHSCC's accounting rate of return for the applicable year. The interest earned in 2003 was $11 719. The actual cost of claims will be deducted from the deposit in the year the expense is incurred. The actual costs for 2003 were $129 382. At the end of the seven-year period or at any time prior, upon request of the Corporation, WHSCC will calculate the future costs associated with these claims, whereupon the Corporation will be responsible for a one-time payment of the amount. From that point forward, WHSCC will assume responsibility for the liability. It is anticipated that the amount currently on deposit will be sufficient to cover all future costs associated with injuries that occurred prior to April 1, 2002.

3. Property, Plant and Equipment

	Cost	Accumulated Depreciation	2003 Net	2002 Net
Land	$ 209 075		$ 209 075	$ 209 075
Paving	488 278	$ 441 388	46 890	14 568
Buildings	10 802 231	6 700 195	4 102 036	3 836 581
Leasehold improvements	4 630 729	3 028 062	1 602 667	1 508 753
Furniture, fixtures and equipment	7 723 945	6 359 974	1 363 971	894 613
Automotive equipment	251 599	148 482	103 117	83 001
Retail automation equipment	1 629 258	1 583 833	45 425	361 260
Software and services	3 772 983	1 534 278	2 238 705	2 102 456
Refrigeration equipment	3 334 625	2 373 779	960 846	958 224
	$ 32 842 723	**$ 22 169 991**	**$ 10 672 732**	**$ 9 968 531**

4. Pension Liability

The employees of the New Brunswick Liquor Corporation belong to the New Brunswick Public Service Superannuation Plan, a multi-employer, defined benefit pension plan.

Pursuant to a 1991 regulation under the Public Service Superannuation Act (NB), the New Brunswick Liquor Corporation was to contribute annually, until such time as the benefits were fully funded, sufficient amounts into the pension trust fund to amortize $7 900 000 of the pension liability. The amortization period was estimated to be twenty-five years.

Through some of the payment period, experience gains had been identified by actuarial valuations of the Plan from 1992 to 1999 and these gains were amortized over the estimated remaining service life of active contributors. After March 31, 2000, no payments to the pension trust fund were made as a result of actuarial valuations that determined the Plan was fully funded.

4. Pension Liability *(continued)*

An actuarial valuation of the Public Service Superannuation Plan as at April 1, 2002 was completed during the 2002-03 fiscal year. This valuation determined that the Plan was no longer fully funded and that the Corporation's share of the liability was now estimated to be $3 942 428. The pension liability presently bears interest at 7.12% per year, and the Corporation is required to reinstate annual payments starting in 2004. The amount of these payments will increase each year at the rate of the Canadian Consumer Price Index plus 2%.

	2003	2002
Pension liability	$ 3 942 428	$ 2 724 254
Current portion of past service pension liability	292 987	–
	$ 3 649 441	**$ 2 724 254**

Principal payments in each of the following five years on the long-term debt will be approximately as follows:

2004	$ 292 987
2005	335 000
2006	381 000
2007	431 000
2008	485 000

5. Commitments

The Corporation leases buildings, premises and equipment under operating leases which expire at various dates between 2004 and 2014. Certain of these operating leases contain renewal options at the end of the initial lease term. The following is a schedule, by years, of future minimum lease payments required under operating leases that have, as of March 31, 2003, initial lease terms in excess of one year:

2004	$ 2 624 170
2005	2 332 680
2006	2 115 580
2007	1 974 726
2008	1 833 641
2009 to 2014	4 162 641
	$ 15 043 438

6. Total Sales

Total sales reported include sales to retail customers, licensed establishments and agency stores. These amounts do not include subsequent resale by licensed establishments and agency stores.

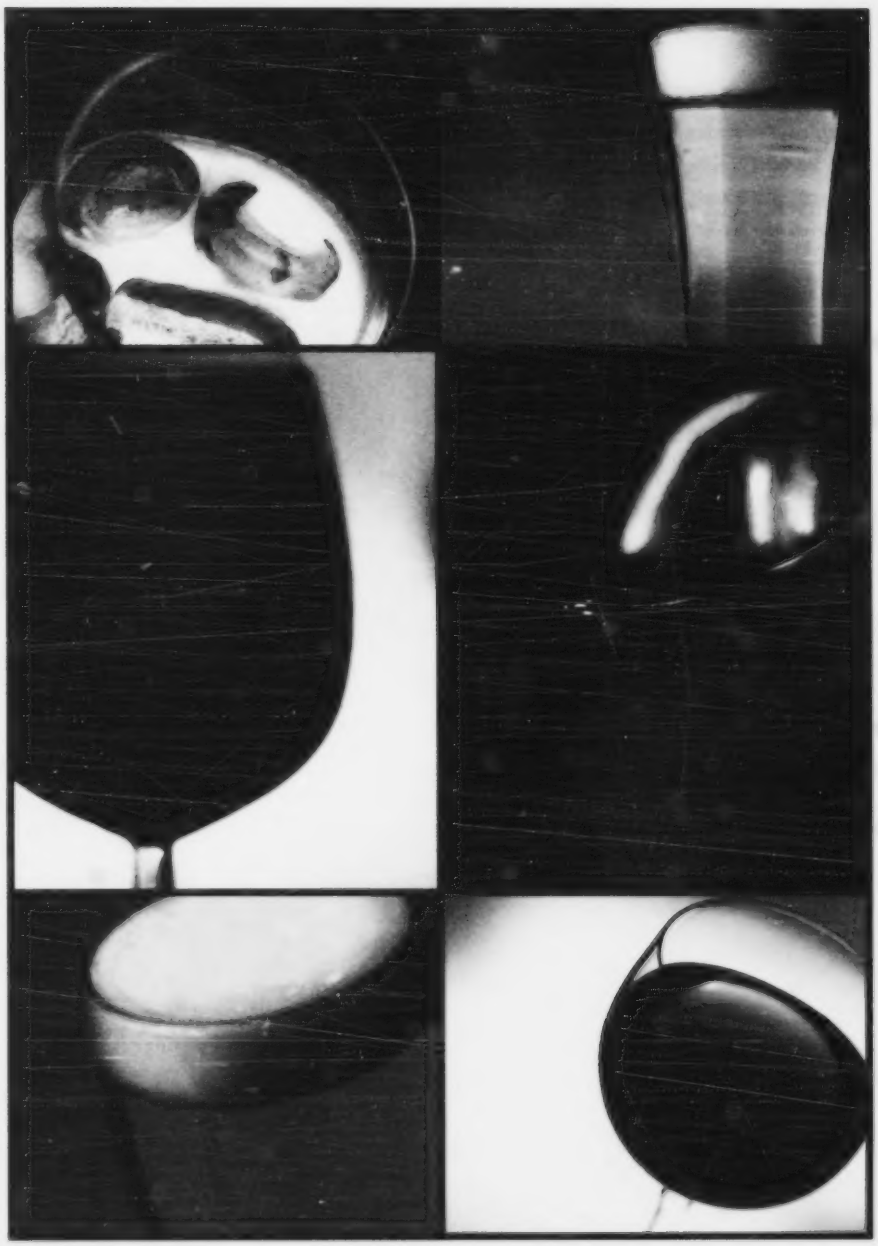
7. Fair Value of Financial Assets and Liabilities

The fair value of the Corporation's cash, accounts receivable, outstanding cheques in excess of funds on deposit, accounts payable and accrued liabilities and pension liability approximate their carrying amounts.

8. Comparative Figures

Certain 2002 comparative figures have been reclassified to conform with the financial statement presentation adopted in 2003.

Rapport Annuel 2003

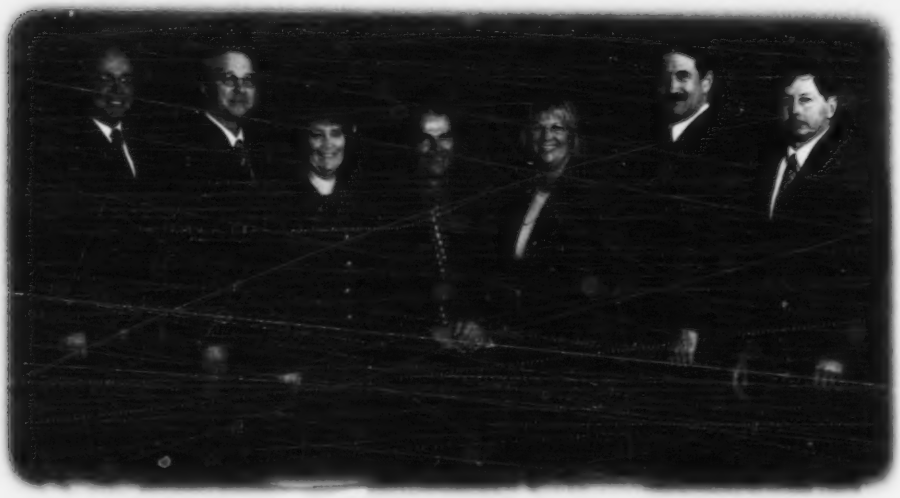


NB Liquor Alcool N-B

Conseil
D'ADMINISTRATION

Assis : Bayne MacMillan, Administrateur; Larry Jackson, Président du Conseil d'administration; Barb Winsor, Présidente et Chef de la direction; Aline Letourneau, Vice-présidente du Conseil d'administration
Debout : Elizabeth Fairley, Secrétaire de la Société ; Maurice Bastarache, Administrateur; Jean-Guy Marquis, Administrateur; Belinda Thebeau, Administratrice

Cadres
SUPÉRIEURS



De gauche à droite : Rick Smith, Contrôleur et Chef des finances; Jack Dorcas, Vice-président directeur; Marion McIntyre, Directrice, Ventes et Marketing; Raymond Savoy, Directeur, Ressources humaines; Barb Winsor, Présidente et Chef de la direction; Mike O'Brien, Directeur, Installations et Logistique; Fred Steeves, Directeur, Activités des magasins

ISSN 0704-2574

Rapport
ANNUEL 2003

L'honorable Jeannot Volpé
Ministre des Finances
Province du Nouveau-Brunswick
Fredericton, N.-B.

Monsieur le Ministre,

J'ai l'honneur de vous présenter le rapport annuel de la Société des Alcools du Nouveau-Brunswick, conformément à l'article 20 de la Loi sur la Société des Alcools du Nouveau-Brunswick pour l'exercice terminé le 31 mars 2003.

Veuillez agréer, Monsieur le Ministre, l'expression de mes sentiments respectueux.

Le Président du Conseil d'administration,

Larry A. Jackson

Message de
LA PRÉSIDENTE ET CHEF DE LA DIRECTION

Il me fait plaisir de signaler qu'avec l'aide de notre personnel dévoué, l'année financière 2002-2003 a établi des records de ventes et de revenus pour le gouvernement pour la 6e année d'affilée. Les ventes ont augmenté de 9 millions de dollars par rapport à l'année dernière en raison de gains de volume dans toutes les catégories sauf la bière. Les paiements à la province du Nouveau-Brunswick ont atteint un record de 111 300 000 $, soit une croissance de 6,8 % comparativement à l'année précédente.

Les années de travail ardu à améliorer la gestion de notre gamme de produits ont continué de rapporter des dividendes. La croissance à la hausse de la catégorie du vin, appuyée par les festivals, une plus grande disponibilité de vins de spécialité, l'amélioration des connaissances des employés, les activités de ventes et marketing et les changements des préférences des consommateurs ont apporté une augmentation de volume de près de 9 %. Les ventes dans la catégorie «autres boissons», principalement les produits «prêts à boire» ont connu une hausse de 12,9 %, pour atteindre leur plus haut niveau. Le volume de spiritueux a augmenté légèrement par rapport à l'année précédente. Par contre, le volume de bière a baissé légèrement en raison de mauvaises conditions météorologiques pendant la période de pointe des ventes estivales.

	Changement réel du volume Cette année	***Changement réel du volume Année dernière***
Spiritueux	+ 0,1 %	- 2,1 %
Vin	+ 8,6 %	+ 2,9 %
Autres boissons	+ 12,9 %	+ 27,7 %
Bière	- 2,6 %	+ 3,5 %

La mise en œuvre de notre système de gestion d'entrepôt a été terminée à temps ; ce qui a augmenté considérablement l'exactitude et l'efficacité du centre de distribution. Notre programme de responsabilité sociale s'est poursuivi sur plusieurs fronts, y compris un projet national axé sur la réception responsable.

Notre mandat de fonctionner comme entreprise commerciale était un élément essentiel de la création d'Alcool N-B en 1976 et nous prenons ce mandat au sérieux. Au cours de l'année 2002-2003, une réorganisation majeure a entraîné la création d'un service distinct de Ventes et Marketing pour aider à notre transition à un détaillant moderne. Un autre point tout aussi important est qu'à l'automne 2002, nos cadres supérieurs et notre Conseil d'administration ont entrepris un processus de planification stratégique approfondie qui a entraîné la clarification de notre mission et de nos buts stratégiques clés.

Grâce à l'appui continu de notre Conseil d'administration et au dévouement infatigable de nos employés, Alcool N-B va de l'avant pour l'amélioration du service à la clientèle, la modernisation de nos magasins et l'amélioration de notre choix de produits. Nous bâtirons sur notre fondation solide d'exploitation pour accroître notre efficacité et maintenir notre rôle comme l'un des plus grands générateurs de revenus pour la province.

Barbara Winsor

Barbara Winsor
Présidente et Chef de la direction

VENTES ET MARKETING

Au début de l'année, la direction a annoncé une initiative stratégique majeure avec la création d'un service des Ventes et Marketing afin de mieux nous concentrer sur la fourniture de produits et services à nos clients. Au même moment, les Finances, la Vérification et Sécurité, les Systèmes informatiques et les Services réseau ont été réunis sous la direction du Contrôleur et Chef des Finances.

Le service des Ventes et Marketing a été créé principalement dans le but d'élaborer et mettre en œuvre des stratégies pour répondre aux attentes de nos actionnaires. Plusieurs projets de recherche de marché ont été entrepris pour en apprendre plus long sur les goûts et habitudes d'achat de nos consommateurs. Notre but est de fournir les bons produits aux bons endroits et au bon moment. Nous continuons d'explorer des moyens uniques et innovateurs de livrer les produits et services que nos clients recherchent. Notre nouveau Sommelier a visité la province pour offrir de l'éducation sur nos produits et des conseils à nos clients et titulaires de permis. Des initiatives de marketing en collaboration avec nos fournisseurs et des soldes provinciaux ont renforcé notre engagement à offrir à nos clients plus de valeur pour leur argent. Lorsqu'on regarde vers l'avenir, la Société continuera de développer sa recherche du marché et à améliorer les activités de promotion et de démonstration des produits. Nos efforts demeurent axés sur l'assurance que nous fournirons toujours aux clients ce qu'ils recherchent : un service supérieur, un bon choix de produits et des prix concurrentiels.

Nous continuons de viser à fournir un service rapide à nos clients. Au cours de la dernière année, plus de 10 millions de clients ont effectué des achats à nos magasins et ils ont choisi parmi une grande gamme de produits. À l'heure actuelle, nous avons 1 813 produits dans notre liste de produits ordinaires et plus de 1 100 articles de spécialité en vente dans les magasins de détail de la province. Notre gamme de produits représente les meilleurs produits canadiens et un choix de marques importées de plus de 30 pays du monde. Des nouveaux produits sont ajoutés régulièrement à notre gamme.

Afin d'assurer une gestion rapide de l'inventaire, Alcool N-B a mis en place un processus détaillé de gestion des produits qui suit les produits depuis leur commande jusqu'à leur vente dans les magasins de détail.

Depuis longtemps, l'une des forces de la Société est la présence d'employés courtois et amicaux comme Chris Gallant que l'on voit ici en train de servir un client au magasin de la rue Prospect (Fredericton).

SERVICE À LA CLIENTÈLE

Lors de notre Conférence annuelle de la Société, des stratégies pour la mise en œuvre de la gestion par catégories ont été présentées pour exposer notre personnel de détail aux concepts et avantages de l'adoption de nouvelles approches pour la gestion de produits. Notre site Web, www.alcoolnb.com a été redessiné pour faciliter la navigation et offrir de meilleures caractéristiques de recherche de produits et de magasins en plus d'offrir des renseignements sur le Web à nos fournisseurs. Le programme de magasins de franchise a atteint un stade de maturité avec 73 franchises en exploitation. De même, le programme de vineries artisanales était stable avec 8 exploitants sur des fermes de la province. La Société a offert du soutien administratif et a exploité des magasins temporaires au Festivin (Caraquet), au Festival des Vins du Monde (Moncton) et au Festival du whisky, des spiritueux et des liqueurs (Fredericton). Ces festivals continuent d'être bien acceptés par les consommateurs et ils donnent à la Société une excellente vitrine pour présenter les nouveaux produits avec des prix spéciaux de lancement. Une collaboration avec le Conseil canadien du commerce de détail nous permettra d'offrir un meilleur service à la clientèle en offrant aux employés des renseignements nouveaux et à jour sur les tendances et meilleures pratiques du secteur de la vente au détail.

PLANIFICATION STRATÉGIQUE

À l'automne, les cadres supérieurs et le Conseil d'administration ont entrepris un processus de planification stratégique qui a entraîné l'élaboration d'un plan visant à aider Alcool N-B à établir des buts de service à la clientèle, de rentabilité et de responsabilité sociale et à atteindre ces buts. Notre énoncé de mission présente un bref résumé de ce processus :

«Notre mission est d'être le meilleur détaillant de boissons alcoolisées au Canada. Nous sommes engagés à :

- ***Optimiser les profits pour nos actionnaires.***
- ***Répondre aux besoins de nos clients par la fourniture de produits et services de façon progressive et responsable.***
- ***Employer des employés courtois, compétents et efficaces pour assurer notre réussite.***
- ***Promouvoir une utilisation raisonnable de nos produits et la conformité aux obligations de la loi.»***

RESPONSABILITÉ SOCIALE

En collaboration avec l'Association de la prévention du crime du Nouveau-Brunswick (APCNB) et divers groupes TADD (Adolescents contre l'ivresse au volant), Alcool N-B a commandité un concours provincial de coloriage de sacs. Des élèves de niveau élémentaire et intermédiaire ont été invités à créer des messages de responsabilité sociale sur nos sacs de papier et les soumettre à l'APCNB qui serait le juge du concours. Les gagnants ont reçu leurs prix en juin quand l'APCNB a accueilli l'assemblée annuelle des associations de prévention du crime des provinces de l'Atlantique.

Bruce Driscoll, notre coordonnateur de responsabilité sociale, démontre fièrement les livrets du programme «L'HÔTE».

En mai 2002, le suivi du nombre de demandes de preuves d'identité et de refus de service «pour lutter contre les tentatives d'achat par les personnes n'ayant pas l'âge légal» a été intégré aux activités quotidiennes des commis et commises. À la fin de l'année, plus de 100 000 demandes de cartes d'identité avaient été effectuées et près de 7 000 personnes se sont vues refuser le service.

Une feuille de données intitulée «10 conseils de la SANB pour les parents de finissants» a été affichée sur notre site Web et distribuée à tous les magasins de la Société et magasins de franchise au début de juin. Ces feuilles étaient placées aux caisses enregistreuses et elles ont généré des commentaires positifs des parents qui les ont prises. Nous avons continué de mettre en évidence nos affiches de la campagne «Aucune vente aux mineurs» dans tous les magasins.

À la fin de novembre 2002, Alcool N-B, en collaboration avec les autres régies d'alcool canadiennes, a lancé «L'HÔTE», un programme axé sur la réception responsable. Le livret du programme contenait six sections décrivant des secteurs de responsabilité pour l'hôte d'une soirée, de la responsabilité civile jusqu'aux faits sur la consommation d'alcool. Ce livret de 50 pages était disponible dans les magasins de la Société au début de la période d'achat de Noël et les 15 000 exemplaires se sont envolés rapidement.

Le tournoi de golf de bienfaisance de l'industrie des boissons alcoolisées a été co-commandité par Alcool N-B pour une 5e année consécutive et, cette année, il a permis de recueillir près de 19 000 $ pour un organisme de bienfaisance du Nouveau-Brunswick. Alcool N-B a également aidé à commanditer le tournoi de golf pour l'alphabétisation Peter Gzowski à Moncton en août ainsi que le «Circle of Hope», la première conférence provinciale sur le syndrome d'alcoolisme fœtal qui a eu lieu à Fredericton en novembre. Nous avons poursuivi notre partenariat avec Échec au Crime du Nouveau-Brunswick et nous avons fait une contribution à leur programme TIPS. La Société et la Fédération des clubs de motoneige ont aussi collaboré sur une campagne d'affiches sur la «Motoneige sûre» pendant l'hiver.

Nos fortes relations de travail demeurent un sujet de fierté pour la direction et pour la Section locale 963 du SCFP puisque les réunions syndicales patronales régulières permettent de résoudre les questions pertinentes et un seul grief a été reçu au cours de l'année. D'importants projets de formation ont été entrepris et les employés ont participé à la deuxième phase du Programme de gestion de vente au détail développé par la Cornell University, ainsi qu'à des cours, à la fois interne et externe, sur la connaissance des produits et de la formation sur les applications informatiques. Notre engagement envers le service bilingue en vertu de la Politique sur les langues officielles continue de répondre aux demandes de nos clients et nous n'avons reçu qu'une seule plainte.

SYSTÈMES ET TECHNOLOGIE

Ci-dessus, on peut voir Andrew Wood, magasinier, qui effectue la lecture optique d'un produit dans l'entrepôt peu après la mise en œuvre de notre nouveau système de gestion d'entrepôt.

En juin, la Société a terminé l'installation d'un nouveau système de gestion d'entrepôt, ce qui a complété la conversion au Code universel de produit pour les activités de manutention des produits. Cette application informatisée aide le personnel de l'entrepôt avec tous les aspects de la réception, de l'entreposage et de la distribution à l'entrepôt de Fredericton. Des bénéfices immédiats ont été réalisés en termes de contrôle d'inventaire, de réductions d'inventaire et d'accroissement de l'exactitude et de l'efficacité des opérations. Un élément clé du système était l'introduction de dispositifs à radiofréquences comme les lecteurs optiques montés sur les véhicules et manuels qui ont apporté du nouvel équipement, des nouveaux logiciels et des défis de réseautage à l'entreprise. Tous les employés de l'entrepôt utilisent maintenant ces dispositifs qui permettent de transférer les données au serveur, ce qui augmente la souplesse et l'exactitude du processus de façon sûre. La mise en œuvre de ce système a nécessité un effort considérable des employés des TI pour développer les diverses interfaces requises pour le transfert des données aux bases de données de la Société.

Notre bureau de service a connu des améliorations additionnelles avec l'introduction d'un nouveau logiciel pour suivre et gérer les appels de problèmes. Le système est riche en caractéristiques et il a été adapté à nos besoins particuliers. Un autre accomplissement majeur a été l'introduction d'un réseau élargi pour améliorer la vitesse et la fiabilité des communications pour les magasins de détail. De même, des nouvelles applications pour les feuilles de temps et la tarification ont été développées et nous avons acheté un système de gestion d'étagères pour aider à la présentation des produits dans les magasins. Des systèmes d'enregistrement vidéo numérique ont été installés dans l'entrepôt comme élément d'amélioration du programme de sécurité d'inventaire. Des unités additionnelles ont aussi été acquises pour être utilisées par le personnel lors des enquêtes.

MILIEUX AMÉLIORÉS DE VENTE AU DÉTAIL ET DE TRAVAIL DE BUREAU

Des nouveaux magasins d'alcool modernes ont été ouverts dans les localités de Lamèque, Sackville et Richibucto. Ces magasins sont très visibles et ils offrent un service complet de produits réfrigérés et un plus grand choix de produits dans une atmosphère plus brillante complétée par des accessoires de présentation de produits modernes et un grand stationnement. Des agrandissements majeurs et des rénovations de l'intérieur ont été effectués à Quispamsis, Cocagne, Minto et Lansdowne Place (Saint John) et ils ont été bien reçus des clients. L'installation de nouvelles chambres froides et l'amélioration des autres installations améliorera considérablement le service pour la bière, certains vins et les panachés.

Du nouveau matériel de manutention et des appareils à nettoyer les sols ont été achetés pour plusieurs magasins. Les boutiques de vins de spécialité ont été remplacées par des présentoirs plus simples dans six magasins. La Société a cessé le service de vin en vrac à la fin de l'année et a converti ces zones précieuses de vente au détail en centres de présentation pour d'autres vins et spiritueux.

Les premières d'une série de rénovations majeures grandement nécessaires au complexe du Siège social ont également été effectuées. Un nouveau système de cloisons portatives a été installé, des salles de réunions ont été ajoutées et les salles de toilettes ont été rénovées. Ces travaux ont remplacé ou amélioré des installations qui étaient en place depuis l'ouverture du bâtiment en 1973. L'accès à l'entrepôt a été limité en raison des soucis croissants pour la sécurité à notre époque. Des mises à niveau pour la sécurité en cas d'incendie ont également été apportées.

De nombreux projets de construction ont été complétés à l'entrepôt afin d'augmenter notre capacité de rangement des produits de façon sûre, plus particulièrement pendant les périodes de pointe de l'été et à Noël. Un nouvel appareil à nettoyer les sols, de l'équipement de manutention et une banderoleuse de palettes ont également été achetés pour remplacer de l'équipement usagé à l'entrepôt et pour augmenter notre capacité générale de manutention.

Les clients ont accueilli avec enthousiasme notre nouveau magasin de Lamèque comme on peut le voir lors de la cérémonie d'ouverture officielle.

REMERCIEMENTS

L'année financière 2002-2003 a été une année de changement et de défis. L'adaptabilité du personnel a été mise à l'épreuve à mesure que nous progressions vers une nouvelle ère de marchandisage et nos employés ont fait face au défi avec succès. De nombreux changements importants ont été apportés aux activités et à la structure sans incident, ce qui est de bon augure pour l'avenir. Nos records de ventes et de revenus ont été jumelés à des succès dans les secteurs d'exploitation les plus critiques. Ces résultats peuvent seulement être atteints grâce au dévouement et à l'engagement de la direction et des employés. De même, le soutien et les conseils du Conseil d'administration sont tout aussi importants et grandement appréciés.

REMIS AUX GOUVERNEMENTS

Province du Nouveau-Brunswick	**2003**	**2002**
Paiements provenant du bénéfice net	111 324 335 $	104 190 689 $
Fonds en Fiducie pour l'Environnement	1 036 883	1 008 615
Droit perçu sur les ventes aux détenteurs de permis	2 329 461	2 310 972
Impôt perçu sur les immobilisations	417 078	416 763
	115 107 757	107 927 039
Gouvernement du Canada		
Taxe de vente harmonisée	23 408 317	21 602 933
Droits de taxe d'accise et douane	13 220 966	13 136 994
	36 629 283	34 739 927
	151 737 040 $	**142 666 966 $**

SOURCE DES REVENUS PROVINCIAUX

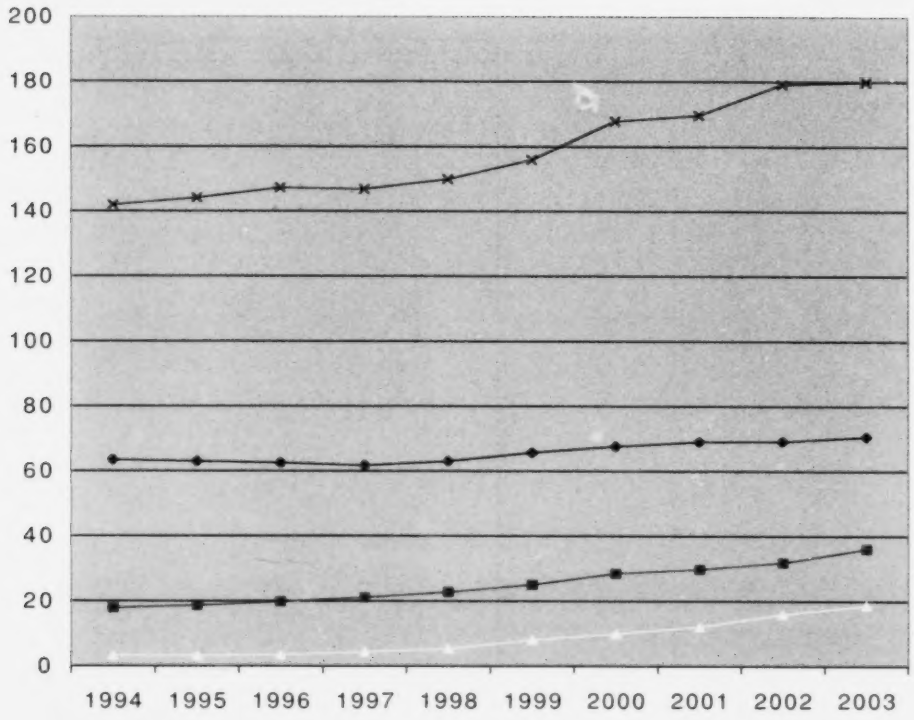
	2003		**2002**	
Public	195 793 196 $	64,2 %	188 568 903 $	63,7 %
Détenteurs de permis	49 393 019	16,2	48 103 990	16,3
Magasins de franchise	58 482 183	19,2	58 176 609	19,6
Autres	1 334 968	0,4	1 027 872	0,4
	305 003 366 $	**100,0 %**	**295 877 374 $**	**100,0 %**

STATISTIQUES DE LA CONSOMMATION AU NOUVEAU-BRUNSWICK (ÂGE LÉGAL)

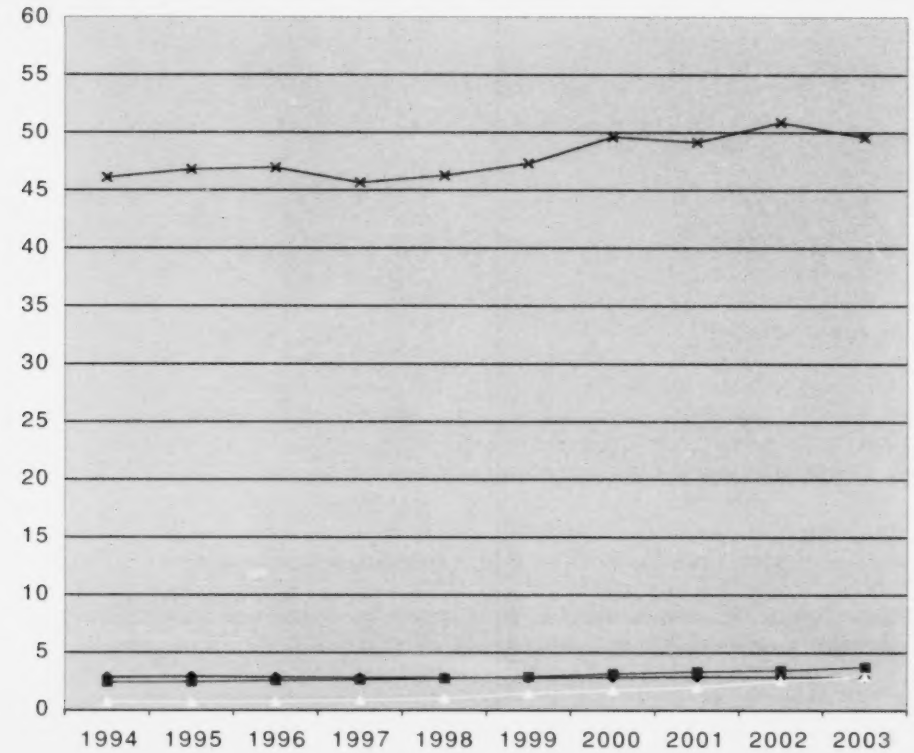
2003				**2002**		
Litres Total	**Litres par Capita**	**Ventes par Litre**		**Litres Total**	**Litres par Capita**	**Ventes par Litre**
2 831 476	4,84	24,91 $	Spiritueux	2 827 565	4,86	24,44 $
3 691 006	6,30	9,74	Vin	3 398 455	5,84	9,34
2 920 940	4,99	6,40	Autres boissons	2 587 173	4,44	6,17
49 557 665	84,65	3,63	Biére	50 864 187	87,39	3,52

Statistiques
1994-2003

VENTES *(millions de dollars)*



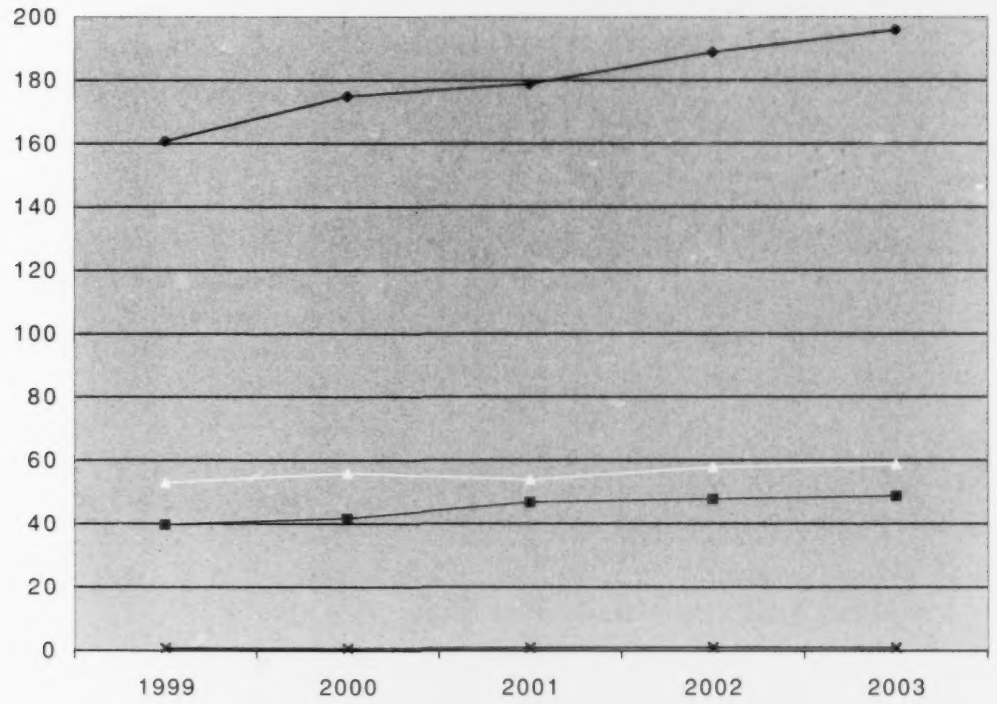
LITRES VENDUS *(millions de litres)*



Légende

- Spiritueux
- Vin
- Autres boissons
- Bière

VENTES PAR SOURCE *(millions de dollars)*



INFORMATION D'EXPLOITATION

	1999	2000	2001	2002	2003
Nombre de magasins d Alcool N-B	50	50	49	49	49
Nombre de magasins de franchise	68	67	69	72	73
Nombre d'employés permanents d'Alcool N-B	327	321	325	359	373
Nombre de produits listés	1311	1387	1393	1614	1813

Carte D'EMPLACEMENT

- ● Magasins de ventes au détail
- ▲ Magasins de franchise
- ○ Magasins de franchise – fabricants
- ■ Plusieurs magasins

Carte

D'EMPLACEMENT

- ● Magasins de ventes au détail
- ▲ Magasins de franchise
- ○ Magasins de franchise - fabricants
- ■ Plusieurs magasins

Ventes par
LOCALITÉ 2002-2003

Localité	Public	Détenteurs de permis	Total
Bathurst (4)	8 510 250 $	1 781 401 $	10 291 651 $
Beresford	2 365 026	273 252	2 638 278
Bouctouche (2)	4 138 789	471 520	4 610 309
Bristol (2)	3 177 979	270 781	3 448 760
Campbellton (3)	3 621 886	977 069	4 598 955
Cap-Pelé	2 362 030	175 105	2 537 135
Caraquet (3)	5 993 940	1 074 011	7 067 951
Cocagne	1 483 646	204 738	1 688 384
Dalhousie (3)	5 198 150	559 859	5 758 009
Dieppe	12 051 064	4 491 453	16 542 517
Edmundston (3)	7 770 523	2 705 979	10 476 502
Ville de Fredericton			
Centre commercial Brookside (3)	7 713 396	4 299 843	12 013 239
Devon Park (3)	6 966 586	889 929	7 856 515
Rue King	6 794 010	973 617	7 767 627
Rue Prospect (1)	11 854 150	1 031 583	12 885 733
Total des magasins de Fredericton	33 328 142	7 194 972	40 523 114
Grand Bay (3)	4 460 215	343 080	4 803 295
Grand-Sault (3)	7 400 917	1 236 778	8 637 695
Grand Manan	1 154 546	83 129	1 237 675
Hampton (1)	4 235 733	189 442	4 425 175
Lamèque	1 439 714	229 536	1 669 250
Minto (2)	3 017 192	168 042	3 185 234
Ville de Miramichi			
Chatham (2)	5 134 395	692 585	5 826 980
Newcastle (3)	8 371 692	1 264 402	9 636 094
Total des magasins de Miramichi	13 506 087	1 956 987	15 463 074
Ville de Moncton			
Promenade Elmwood (1)	6 427 843	2 260 727	8 688 570
Rue Main	825 608	–	825 608
Chemin Mountain (1)	10 642 301	3 157 828	13 800 129
Boul. St. George	4 071 159	746 153	4 817 312
Total des magasins de Moncton	21 966 911	6 164 708	28 131 619

Localité	Public	Détenteurs de permis	Total
Neguac	2 117 947 $	321 520 $	2 439 467 $
Oromocto (2)	6 771 185	1 290 584	8 061 769
Perth-Andover (2)	3 430 841	408 788	3 839 629
Petit Rocher	2 613 058	250 738	2 863 796
Quispamsis (1)	7 284 438	585 352	7 869 790
Richibucto (3)	5 514 765	765 617	6 280 382
Riverview (4)	9 076 037	1 315 596	10 391 633
Sackville (2)	4 720 465	618 896	5 339 361
Ville de Saint John			
Rue King	1 845 403	376 209	2 221 612
Centre commercial Lansdowne	5 406 699	2 026 814	7 433 513
Centre commercial Parkway (1)	8 649 022	2 107 297	10 756 319
Centre commercial Prince Edward	3 743 364	1 284 104	5 027 468
Centre commercial Westwind	6 446 351	1 991 111	8 437 462
Total des magasins de Saint John	26 090 839	7 785 535	33 876 374
St. Andrews	1 684 495	727 432	2 411 927
St. George (1)	3 086 637	163 698	3 250 335
St. Stephen (2)	5 023 511	493 416	5 516 927
Saint-Louis de Kent (1)	1 838 345	142 961	1 981 306
Shediac (1)	5 912 073	889 587	6 801 660
Shippagan (1)	2 726 028	343 690	3 069 718
Siège social	1 965 983	23 535	1 989 518
Sussex (3)	5 822 402	748 229	6 570 631
Tracadie (2)	6 289 307	1 042 119	7 331 426
Woodstock (4)	6 459 251	923 884	7 383 135
TOTAL	**255 610 347 $**	**49 393 019 $**	**305 003 366 $**

(#) Indique le nombre de magasins de franchise à cette location

Ventes aux

MAGASINS DE FRANCHISE 2002-2003

Localité magasin de franchise	Localité Alcool N.-B.	Ventes
Allardville	Bathurst	718 150 $
Alma	Riverview	459 161
Arthurette	Perth-Andover	362 524
Baie-Sainte-Anne	Chatham	834 171
Balmoral	Dalhousie	1 403 985
Bayfield (†)	Cap-Pelé	169 472
Bay du Vin	Chatham	480 657
Barnesville	Quispamsis	651 335
Belledune	Dalhousie	1 244 222
Blacks Harbour	St. George	981 492
Blackville	Newcastle	760 406
Boiestown	Devon Park, Fredericton	554 167
Brantville	Tracadie	1 402 647
Cambridge Narrows	Sussex	712 072
Campobello	St. Stephen	211 216
Canaan Forks	Sussex	188 317
Canterbury	Woodstock	367 292
Centreville	Bristol	959 199
Charlo	Dalhousie	960 985
Chipman	Minto	1 141 649
Clair	Edmundston	662 212
Debec	Woodstock	445 679
Doaktown	Devon Park, Fredericton	727 116
Dorchester	Sackville	314 863
Douglas Harbour	Minto	505 516
Dumfries	Rue Prospect, Fredericton	866 831
Fredericton Junction	Oromocto	953 872
Gagetown	Oromocto	461 817
Grande-Anse	Caraquet	862 163
Harcourt	Richibucto	455 653
Hartland	Woodstock	1 157 044
Harvey	Devon Park, Fredericton	887 338
Haute-Aboujagane	Shediac	731 992
Hillsborough	Riverview	787 562
Janeville	Bathurst	395 897
Juniper	Bristol	426 807
Kedgwick	Grand-Sault	863 187
Lac Baker	Edmundston	184 685
Lepreau	Grand Bay	866 324 $
Mactaquac	Centre commercial Brookside, Fredericton	1 490 404
Maisonnette	Caraquet	337 925
McAdam	St. Stephen	458 128
Memramcook	Promenade Elmwood, Moncton	1 756 053
Miscou	Shippagan	504 544
Nackawic	Woodstock	1 133 780
Norton	Hampton	1 582 419
Paquetville	Caraquet	1 821 877
Petitcodiac	Chemin Mountain, Moncton	1 553 670
Plaster Rock	Perth-Andover	1 095 788
Pointe-Sapin	Saint-Louis de Kent	327 158
Port Elgin	Sackville	1 456 239
Public Landing	Grand Bay	593 008
Renous	Newcastle	867 316
Richibucto-Village	Richibucto	782 990
Riley Brook	Grand-Sault	209 339
Riverside-Albert	Riverview	340 826
Rogersville	Richibucto	1 272 792
Saint-Antoine	Bouctouche	1 774 518
Saint-Arthur	Campbellton	765 405
Saint-Isidore	Tracadie	787 304
Saint-Jean-Baptiste-de-Restigouche	Campbellton	258 032
Saint Paul	Bouctouche	454 753
Saint-Quentin	Grand-Sault	1 368 584
Saint-Sauveur	Bathurst	305 398
Sainte-Anne-de-Madawaska	Edmundston	680 810
Salisbury	Riverview	1 857 616
South Tetagouche	Bathurst	318 790
St. Leonard	Grand-Sault	660 296
St. Martins	Centre commercial Parkway, Saint John	554 513
Stanley	Centre commercial Brookside, Fredericton	704 936
Sunny Corner	Newcastle	1 101 040
Welsford	Grand Bay	794 387
Youngs Cove	Sussex	465 411
Zealand	Centre commercial Brookside, Fredericton	753 923
Agents de fabricants	Siège social, Fredericton	172 534
TOTAL		**58 482 183 $**

(†) Magasin de franchise fermé durant l'année

RAPPORT DE LA DIRECTION

La collecte des données comptables fait partie intégrante des responsabilités de la direction de la Société à qui incombe également la responsabilité des états financiers ci-joints. Cette responsabilité comporte le choix de conventions comptables appropriées ainsi que la prise de décisions et l'établissement d'estimations qui soient conformes aux principes comptables canadiens généralement reconnus.

La Société maintient un système comptable et des contrôles connexes pour assurer la direction et le Conseil d'administration que les opérations sont effectuées et inscrites telles qu'elles ont été autorisées, que les éléments d'actif sont bien protégés et comptabilisés et que les registres comptables sont fiables et permettent de dresser les états financiers conformément aux principes comptables canadiens généralement reconnus.

Les données comptables publiées dans le présent rapport annuel sont conformes à celles des états financiers.

Présidente et chef de la direction,

Barbara Winsor

Barbara Winsor

Le contrôleur et chef des finances

Richard A. Smith, c.g.a., c.m.a.

Le 2 juin 2003

170 Wilsey Road
PO Box 20787
Fredericton NB
Canada E3B 5B8

Tel.: (506) 452-6826
Fax: (506) 462-2024

170 chemin Wilsey
Case postale 20787
Fredericton NB
Canada E3B 5B8

Tél.: (506) 452-6826
Télécopieur: (506) 462-2024

New Nouveau Brunswick

KPMG LLP
Chartered Accountants
Frederick Square
77 Westmorland Street Suite 700
Fredericton NB E3B 6Z3
Canada

Telephone (506) 452-8000
Telefax (506) 450-0072
www.kpmg.ca

RAPPORT DES VÉRIFICATEURS AUX ADMINISTRATEURS

Nous avons vérifié le bilan de la Société des alcools du Nouveau-Brunswick au 31 mars 2003 ainsi que les états des résultats et l'état des mouvements de trésorerie de l'exercice terminé à cette date. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de la Société. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en nous fondant sur notre vérification.

Notre vérification a été effectuée conformément aux normes canadiennes de vérification généralement reconnues. Ces normes exigent que la vérification soit planifiée et exécutée de manière à fournir un degré raisonnable de certitude quant à l'absence d'inexactitudes importantes dans les états financiers. La vérification comprend le contrôle par sondages des informations probantes à l'appui des montants et des autres éléments d'information fournis dans les états financiers. Elle comprend également l'évaluation des principes comptables suivis et des estimations importantes faites par la direction, ainsi qu'une appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers.

À notre avis, ces états financiers présentent fidèlement, à tous égards importants la situation financière de la Société au 31 mars 2003 ainsi que les résultats de son exploitation et mouvements de trésorerie pour l'exercice terminé à cette date selon les principes comptables canadiens généralement reconnus.

Notre vérification a été effectuée dans le but de former une opinion sur les états financiers de base de la corporation pris dans leur ensemble. Le supplément d'information financière de l'année courante inclu dans les tableaux est donné aux fins d'une étude plus approfondie mais n'est pas une partie essentielle des états financiers de base. Ce supplément d'information a été soumis aux mêmes procédés de vérification que ceux utilisés aux cours de notre vérification des états financiers de base et, à notre avis, il est, à tous égards importants, présenté fidèlement en égard aux états financiers de base pris dans leur ensemble.

KPMG s.r.l.

Comptables agréés

Fredericton Canada
Le 2 juin 2003

KPMG LLP, a Canadian owned limited liability partnership established under the laws of Ontario, is the Canadian member firm of KPMG International, a Swiss association.

BILAN

	LE 31 MARS	
ACTIF	**2003**	**2002**
Actif à court terme		
Encaisse	136 095 $	180 010 $
Comptes clients	1 622 364	2 030 398
Stocks (note 1)	16 165 041	17 093 753
Frais payés d'avance	454 322	383 640
Total de l'actif à court terme	18 377 822	19 687 801
Frais reportés		
Pension de service antérieur	1 218 174	–
Dépôt – travailleurs blessés (note 2)	882 337	–
Total des frais reportés	2 100 511	–
Immobilisations		
Propriétés, bâtiments et équipements (note 3)	10 672 732	9 968 531
Total de l'actif	**31 151 065 $**	**29 656 332 $**
PASSIF		
Passif à court terme		
Chèques en circulation en excédent des fonds en dépôt	1 698 532 $	514 892 $
Comptes fournisseurs et charges à payer	11 127 706	10 757 341
Portion actuelle de la dette de pension pour service antérieur	292 987	–
Total du passif à court terme	13 119 225	11 272 233
Dette à long terme		
Passif découlant du régime de pension de retraite (note 4)	3 649 441	2 724 254
AVOIR DE LA PROVINCE DU NOUVEAU-BRUNSWICK		
Solde au début de l'exercice	15 659 845	13 028 411
Bénéfice net	110 046 889	106 822 123
	125 706 734	119 850 534
Paiements à la province du Nouveau-Brunswick	111 324 335	104 190 689
Solde à la fin de l'exercice	14 382 399	15 659 845
Total du passif et de l'avoir	**31 151 065 $**	**29 656 332 $**

Engagements (note 5)

Voir les notes afférentes aux états financiers

AU NOM DU CONSEIL D'ADMINISTRATION,

Administrateur

Administrateur

État
DES RÉSULTATS

Exercice terminé le 31 mars

	Budget 2003	Réel 2003	Réel 2002
Ventes totales (note 6)	307 380 153 $	305 003 366 $	295 877 374 $
Moins les commissions	4 322 036	4 349 581	4 298 666
Ventes nettes	303 058 117	300 653 785	291 578 708
Coût des marchandises vendues	159 266 903	158 565 994	154 798 129
Bénéfice brut	143 791 214	142 087 791	136 780 579
Autres produits	1 124 615	1 113 130	935 545
	144 915 829	143 200 921	137 716 124
Charges d'exploitation	32 856 741	33 154 032	30 894 001
Bénéfice net	**112 059 088 $**	**110 046 889 $**	**106 822 123 $**

Voir les notes afférentes aux états financiers

État des mouvements
DE TRÉSORERIE

Exercice terminé le 31 mars

FONDS PROVENANT DE L'EXPLOITATION	**2003**	**2002**
Bénéfice net	110 046 889 $	106 822 123 $
Éléments hors caisse :		
Amortissement	2 066 250	1 739 222
Perte sur la vente de propriétés, bâtiments et équipements	54 882	198 258
Évolution du fonds de roulement hors caisse	2 820 069	(2 557 494)
Augmentation des dépôts – travailleurs blessés	(882 337)	–
Fonds provenant de l'exploitation	114 105 753	106 202 109
DÉPENSES NETTES D'INVESTISSEMENT		
Acquisitions de propriétés, bâtiments et équipements	(2 852 084)	(2 075 795)
Produits de la vente de propriétés, bâtiments et équipements	26 751	76 830
Fonds utilisés pour les dépenses d'investissement	(2 825 333)	(1 998 965)
PAIEMENTS À LA PROVINCE DU NOUVEAU-BRUNSWICK	(111 324 335)	(104 190 689)
AUGMENTATION (DIMINUTION) DE L'ENCAISSE	(43 915)	12 455
ENCAISSE AU DÉBUT DE L'EXERCICE	180 010	167 555
ENCAISSE À LA FIN DE L'EXERCICE	**136 095 $**	**180 010 $**

Voir les notes afférentes aux états financiers

TABLEAU DES VENTES

Exercice terminé le 31 mars

	Budget 2003	Réel 2003	Réel 2002
Spiritueux	71 511 147 $	70 527 987 $	69 106 642 $
Vin	32 209 649	35 940 932	31 758 252
Autres boissons	19 796 353	18 687 289	15 959 875
Bière	183 863 004	179 847 158	179 052 605
	307 380 153 $	**305 003 366 $**	**295 877 374 $**

TABLEAU DU COÛT DES MARCHANDISES VENDUES

Exercice terminé le 31 mars

	Spiritueux	Vin	Autres boissons	Bière	2003 Total	2002 Total
Stocks au début de l'exercice	5 375 457 $	7 632 611 $	1 106 987 $	2 822 735 $	16 937 790 $	13 550 002 $
Achats	15 803 417	13 335 984	8 537 586	104 521 282	142 198 269	142 780 468
Fret	493 344	1 135 178	355 589	245 897	2 230 008	2 268 455
Droits de douane et taxe d'accise	11 750 225	1 104 476	144 586	221 679	13 220 966	13 136 994
	33 422 443	23 208 249	10 144 748	107 811 593	174 587 033	171 735 919
Stocks à la fin de l'exercice	5 086 482	6 832 858	1 057 363	3 044 336	16 021 039	16 937 790
	28 335 961 $	**16 375 391 $**	**9 087 385 $**	**104 767 257 $**	**158 565 994 $**	**154 798 129 $**

TABLEAU DES AUTRES PRODUITS

Exercice terminé le 31 mars

	Budget 2003	Réel 2003	Réel 2002
Programmes de commercialisation	900 000 $	952 317 $	878 995 $
Produits tirés des importations privées	45 468	47 021	56 466
Commission sur la collecte de frais d'usager de titulaires de permis	46 000	46 737	46 464
Frais d'administration des coupons de bière	10 000	14 629	14 578
Consignes non remboursées	85 776	60 848	68 398
Abonnements aux rapports sur les ventes	13 000	12 000	16 240
Perte sur la vente de propriétés, bâtiments et équipements	(29 629)	(54 882)	(198 258)
Divers	54 000	34 460	52 662
	1 124 615 $	**1 113 130 $**	**935 545 $**

TABLEAU DES CHARGES D'EXPLOITATION

Exercice terminé le 31 mars

	Budget 2003	Réel 2003	Réel 2002
Salaires – magasins, entrepôt et entretien	13 521 370 $	13 606 993 $	12 650 218 $
– administration	3 178 533	3 221 801	2 823 822
Charges sociales	3 659 871	4 012 714	3 981 821
Loyers	3 150 447	2 986 128	2 918 286
Chauffage et éclairage	937 494	1 004 140	885 341
Amortissement	2 412 700	2 066 250	1 948 780
Programmes de formation	211 500	165 332	187 660
Camionnage	458 568	557 191	448 563
Réparations des propriétés, bâtiments et équipements	407 312	453 962	464 132
Impôts fonciers	426 500	417 078	416 763
Matériel léger et fournitures	517 385	471 480	465 563
Service de sécurité	252 666	252 802	233 898
Entretien du système automatisé de vente au détail	225 390	231 291	232 920
Déplacements	293 037	284 623	301 903
Coûts du remboursement des consignes	374 000	374 720	384 929
Sacs	187 819	246 606	206 128
Traitement des données	362 274	332 900	345 165
Télécommunications	382 236	342 018	303 339
Exploitation des véhicules motorisés	36 660	39 848	34 803
Nettoyage	177 922	172 294	157 275
Articles manquants	35 640	39 204	35 263
Mauvaises créances	–	–	5 944
Réunions de la direction	56 236	59 942	50 177
Affranchissement	73 540	65 225	66 320
Services professionnels	171 100	320 472	116 264
Frais bancaires	865 800	1 013 254	870 216
Fournitures et entretien de l'entrepôt	24 900	51 941	28 751
Assurance	57 300	54 608	37 982
Publicité et promotions	263 600	180 700	159 430
Rémunération des administrateurs	36 000	38 053	36 787
Autres	98 941	90 462	95 558
	32 856 741 $	**33 154 032 $**	**30 894 001 $**

Notes afférentes aux

ÉTATS FINANCIERS

Exercice terminé le 31 mars 2003

GÉNÉRALITÉS

Cette société d' État a été constituée en vertu de la Loi sur la Société des Alcools du Nouveau-Brunswick et sa principale activité commerciale est l'achat, la distribution et la vente de boissons alcoolisées dans toute la province du Nouveau-Brunswick.

SOMMAIRE DES PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES

Stocks

Le stock de marchandises pour revente est évalué au prix coûtant qui est inférieur à la valeur de réalisation nette. Le stock de fournitures est évalué au prix coûtant.

Pension de service antérieur

Les coûts de pensions de service antérieur sont amortis par amortissement constant sur une période de seize ans.

Dépôt – travailleurs blessés

Le coût des réclamations pour employés blessés avant le 1er avril 2002 est déduit d'un dépôt détenu en fiducie auprès de la Commission de la santé, de la sécurité et de l'indemnisation des accidents au travail (CSSIAT) et débité comme avantage d'un employé à mesure qu'il est engagé.

Propriétés, bâtiments et équipements

Les propriétés, bâtiments et équipements sont comptabilisés au prix coûtant. L'amortissement est calculé selon la méthode linéaire aux taux annuels suivants :

Bâtiments	2½ %
Pavage	10 %
Matériel de réfrigération	10 %
Logiciel et services	10 %
Matériel automatisé des magasins	20 %
Ameublement, agencements et matériel	20 %
Matériel roulant	20 %

Les améliorations locatives sont amorties sur la durée restante du bail selon la méthode linéaire.

Programme de retraite anticipée

Les coûts associés au programme de retraite anticipée sont comptabilisés aux charges sociales au cours de l'année où l'obligation peut être estimée raisonnablement.

Allocations de retraite

Le coût estimatif des allocations de retraite versées aux employés âgés de cinquante-cinq ans et plus au 31 mars 2003 a été débité aux avantages sociaux des employés à leur taux de salaire actuel.

1. Stocks

	2003	2002
Spiritueux, vin, autres boissons et bière	16 021 039 $	16 937 790 $
Fournitures	144 002	155 963
	16 165 041 $	**17 093 753 $**

2. Dépôt – travailleurs blessés

Au cours de l'année, la Société des Alcools du Nouveau-Brunswick est passée à une méthode d'évaluation pour le paiement à la Commission de la santé, de la sécurité et de l'indemnisation des accidents au travail (CSSIAT). Ainsi, la Société a fait un dépôt pour la somme de 1 000 000 $ en fiducie auprès de la CSSIAT pour couvrir le coût estimatif des réclamations des travailleurs blessés avant la date de conversion du 1er avril 2002. Ce dépôt sera détenu pour la période du 1er juin 2002 au 31 mai 2009 et il accumulera de l'intérêt au taux de rendement de la CSSIAT pour l'année qui s'applique. L'intérêt accumulé en 2003 était 11 719 $. Le coût total des réclamations sera déduit du dépôt au cours de l'année où la dépense a eu lieu. Les coûts réels pour 2003 étaient 129 382 $. À la fin de la période de sept ans ou à tout moment auparavant, sur demande de la Société, la CSSIAT calculera les coûts futurs reliés à ces réclamations et la Société sera responsable du paiement forfaitaire de cette somme. À partir de ce moment, la CSSIAT assumera la responsabilité pour la dette. On prévoit que le montant en dépôt sera suffisant pour couvrir tous les coûts futurs reliés aux blessures qui ont eu lieu avant le 1er avril 2002.

3. Propriétés, bâtiments et équipements

	Prix coûtant	Amortissement cumulé	2003 Montant Net	2002 Montant Net
Terrains	209 075 $		209 075 $	209 075 $
Pavage	488 278	441 388 $	46 890	14 568
Bâtiments	10 802 231	6 700 195	4 102 036	3 836 581
Améliorations locatives	4 630 729	3 028 062	1 602 667	1 508 753
Ameublement, agencements et matériel	7 723 945	6 359 974	1 363 971	894 613
Matériel roulant	251 599	148 482	103 117	83 001
Matériel automatisé des magasins	1 629 258	1 583 833	45 425	361 260
Logiciel et services	3 772 983	1 534 278	2 238 705	2 102 456
Matériel de réfrigération	3 334 625	2 373 779	960 846	958 224
	32 842 723 $	**22 169 991 $**	**10 672 732 $**	**9 968 531 $**

4. Dette de pension

Les employés de la Société des Alcools du Nouveau-Brunswick participent au Régime de pension de retraite dans les services publics du Nouveau-Brunswick qui est un régime interentreprises à prestations déterminées.

Conformément à un règlement de 1991 de la Loi sur la pension de retraite dans les services publics (N.-B.), la Société des Alcools du Nouveau-Brunswick devait faire une contribution annuelle, jusqu'à ce que les prestations soient financées au complet, des montants suffisants dans le fonds de fiducie de pension pour amortir la dette de pension de 7 900 000 $. La période d'amortissement était estimée à vingt-cinq ans.

Au cours d'une partie de la période de paiement, les gains d'expérience ont été identifiés par des évaluations actuarielles du régime de 1992 à 1999 et ces gains ont été amortis sur la durée de service restante prévue des contribuables actifs. Après le 31 mars 2000, aucun versement n'a été effectué au fonds de fiducie de retraite en raison des évaluations actuarielles qui ont déterminé que le régime était financé au complet.

4. *Dette de pension (suite)*

Une évaluation actuarielle du Régime de pension de retraite dans le services publics au 1er avril 2002 a été effectuée au cours de l'année financière 2002-2003. Cette évaluation a déterminé que le régime n'était plus financé au complet et que la part de la Société pour la dette était maintenant estimée à 3 942 428 $. La dette de pension porte intérêt à un taux de 7,12 % par année et la Société doit rétablir les paiements annuels à compter de 2004. Le montant de ces paiements augmentera à chaque année au taux de l'Indice des prix à la consommation du Canada plus 2 %.

	2003	**2002**
Dette de pension	3 942 428 $	2 724 254 $
Portion actuelle de la dette de pension de service antérieur	292 987	–
	3 649 441 $	**2 724 254 $**

Les paiements de capital au cours de chacune des cinq prochaines années sur la dette à long terme sont évalués ainsi :

2004	292 987 $
2005	335 000
2006	381 000
2007	431 000
2008	485 000

5. *Engagements*

La Société loue des bâtiments ainsi que des locaux et du matériel conformément à des contrats de location-exploitation se terminant à diverses dates entre 2004 et 2014. Certains de ces contrats de location-exploitation sont assortis d'options de renouvellement à la fin de la durée initiale du bail. Le tableau suivant indique les paiements minimums exigibles au cours des exercices à venir en vertu des contrats de location-exploitation qui, au 31 mars 2003, ont une durée initiale de plus d'un an :

2004	2 624 170 $
2005	2 332 680
2006	2 115 580
2007	1 974 726
2008	1 833 641
2009 à 2014	4 162 641
	15 043 438 $

6. *Ventes totales*

Le total des ventes comprend les ventes au détail, aux établissements titulaires de licence et aux magasins de franchise. Ces montants ne tiennent pas compte de la revente par les établissements titulaires de licence et les magasins de franchise.

7. *Juste valeur de l'actif et du passif financier*

La juste valeur de l'encaisse, des comptes clients, des chèques en souffrance dépassant les fonds déposés, des comptes fournisseurs, des dettes accumulées et de la dette de pension a une valeur comptable estimative.

8. *Chiffres donnés à des fins de comparaison*

Certains chiffres correspondants de 2002 on été réagencés afin d'être conformes à la présentation des états financiers de 2003.